FR

AromaG

CHÂTEAU
CHEVAL BLANC

30 CORONA'S

ROYAL AGIO
CIGARS

INTERVIEW
JEAN-CHRISTOPHE
HOLLAY (DAVIDOFF)

INCL.
INTERVIEW
Cigar
Vixen

photo: Delicia Cigar Vixen Silva - AromaG exclusive



LA HECHICERA

FINE AGED RUM FROM COLOMBIA

At the heart of Barranquilla, Colombia, nestled between the long winding Magdalena River and the glistening Caribbean Sea, is an unassuming little bodega that has been ageing and blending spectacular rum for over twenty years; two decades of patience and dedication worthy of distinction

IMPORTED AND DISTRIBUTED BY PREMIUM SPIRITS • INFO@PREMIUM-SPIRITS.BE • WWW.PREMIUM-SPIRITS.BE • 056/841.408
WWW.LAHECHICERA.CO • FACEBOOK: RON LA HECHICERA • TWITTER: @LAHECHICERARUM • INSTAGRAM: @LAHECHICERA
PRODUCED BY CASA SANTANA RON Y LICORES S.A.S, BARRANQUILLA, COLOMBIA

Dans cette édition



Couverture:
Delicia 'Cigarvixen' Silva

Président:
Koenraad Cappon

Rédacteur en chef:
Stefan Bastiaenssens

Graphisme:
William Vissenaeken

Rédaction:
Koenraad Cappon, Stefan Bastiaenssens,
William Vissenaeken, Joke Cappon, Mark Dermul

Photographie:
Koenraad Cappon, Stefan Bastiaenssens, Joke Cappon,
Mark Dermul, David Roegiers, Procigar

AromaG
AromaG est issu du club de cigares brugeois Aroma de Cuba. Sa mission consiste à réunir, informer et guider les épicuriens du Benelux dans leur quête au plaisir des sens. AromaG veut servir de relais entre le fabricant, le commerçant, le club (de pipes et de cigares) et le puriste. Cela se traduit par une communication ouverte via des bulletins, le magazine, les média sociaux et le site www.aromag.eu. AromaG veut partager avec vous les saveurs de la vie.

brochure d'informations

Avant-propos

JE ME SOUVIENS ENCORE PARFAITEMENT de la réunion de rédaction, avant la première parution de ce magazine. On fumait et on rigolait. On échangeait des idées et on écrivait dans nos carnets. Une anecdote après l'autre passée en revue. Il y avait tellement d'enthousiasme, mais aussi tellement d'ambition! La première édition d'AromaG comptait 48 pages. Grâce aux encouragements et au soutient, nous avons pu composer un exemplaire à couverture rigide et en papier glacé mais surtout au contenu beaucoup plus dense. Nous comptions 64 pages. Au vu des réactions unanimement positives, le lecteur a énormément apprécié! L'exemplaire que vous tenez- cigare à la main- compte 20 pages de plus. Rendez-vous compte, si nous continuons à ce rythme-là, nous pourrons publier un livre d'ici 10 ans. On rigole et on fume toujours autant pendant les réunions de rédaction. Elles n'en sont pas devenus ennuyantes, mais les anecdotes ont été remplacées par des termes comme 'délais', 'proposition finale' et 'mise en page'. Le magazine a mûri. Ce numéro est à votre entière disposition en tant que bon vivant. AromaG s'est entretenu dans son propre pays avec Jean-Christophe Hollay au sujet de Davidoff et Camacho, et a également rendu visite à Royal Agio pour parler d'Aged Balmoral, de La Aurora et de Drew Estate. Nous laissons la parole à Marc d'Argembeau au sujet de son amour pour le Nicaragua. Frederik Vandermarliere (J. Cortès) parle avec passion de la nouvelle Perla de Calvano.

Nous avons goûté au STG de Macanudo Inspirado au-dessus du Moerdijk et nous avons eu une fascinante conversation à propos du passé, du présent et du futur avec Thomas Klaphake de De Olifant.

Au niveau international, nous avons rendu visité à la Hongrie et avons laissé danser dans notre verre un nouveau premier cru classé, le Cheval Blanc. Notre directeur s'est rendu avec plaisir à Londres, à la légendaire St. James Street, berceau de Dunhill. Nous vous apportons bien évidemment aussi toutes les nouvelles des festivals de cigares aux Caraïbes.

Les fans de spiritueux auront de quoi se réjouir avec l'entretien avec Ben Belmans, mixologue et avec le billet de Mark Dermul, notre nouveau spécialiste du whisky. Si vous souhaitez en savoir plus à propos de la femme sur la couverture, vous pouvez consulter son interview dans notre magazine.

Entretemps, le jury de dégustateurs d'AromaG, travaillant d'arrache-pied, fit tomber le verdict pour 30 coronas. La dégustation à l'aveugle est et reste la meilleure façon objective de noter un cigare. To smoke or not to smoke? Vous le lirez à la page 23.

Avant que j'oubli, en parlant de maturité, ce magazine a également un petit frère (online) que vous pouvez visiter sur www.aromag.eu, où les nouvelles du cigare sont chaudes comme la braise. En tant que membre de la rédaction, nous sommes très fiers. Nous levons donc avec vous un verre à cette édition sur une nouvelle Gran Fiesta, (en collaboration avec le club de cigares Amarillo Puro à Geelse) le 5 juin, ayant place à De Brandstee à Westerloo. Soyez au rendez-vous! Et puis... laissez-les allumés entre-temps.

Stefan BASTIAENSSENS, rédacteur en chef

Château Cheval Blanc

Pour les amateurs de grands vins Bordeaux reste le summum, tout comme Cuba l'est pour les cigares. Bien sûr, tous les vins produits dans la région ne sont pas forcement excellents, mais c'est à cet endroit, sans aucun doute, que sont produits les meilleurs vins de leur catégorie. Pour tout qui est disposé à mettre la main au porte-feuille, la maison Château Cheval Blanc évoque les plus hauts standards qualitatifs. Chez nous, le domaine viticole est surtout connu parce-qu'il appartient (en partie) à un belge.

L'histoire du domaine du Cheval Blanc débute en 1832, lorsque les voisins du Château Figeac décidèrent de céder plus de 15 ha de leurs terres viticoles à la famille Laussac-Fourcaud qui avait pris la décision de produire elle-même son vin.

Vers 1871 le domaine connût une nouvelle expansion qui l'amena à sa superficie actuelle. Ses 37 ha forment une étendue considérable. Le vignoble n'est pas morcelé, chose rare dans la région de Bordeaux. Sa situation est des plus favorables et ses voisins sont prestigieux : Château Cheval Blanc étant lui-même un Saint-Emilion, mais juste au nord on retrouve certains grands noms du Pomerol, à savoir Château de l'Evangile et Château La Conseillante. Pétrus n'est aussi pas bien loin.

Dés ce moment toute l'histoire du Château Cheval Blanc repose dans les mains des Laussac-Fourcaud, ceux-là même qui ont su élever vers les plus hauts sommets l'art de faire du vin. En 1947, ce fût l'apothéose. Selon certains experts, ce fût l'un des plus grands vins jamais produits!

En 1998, le P.D.G. de L.V.M.H. Bernard Arnault reprend le domaine. Ce n'est pas un hasard si l'homme d'affaires a pris cette décision car elle fût prise sur les conseils avisés de son compagnon de route et associé le Baron Albert Frère. Cet industriel belge a toujours eu un faible pour le luxe raffiné signé Cheval Blanc. Ces messieurs nomment à la gérance Pierre Lurton (qui gère entre autres l'illustre Château d'Yquem) et réalisent d'importants investissements en vue d'assurer la pérennité de ce grand Saint-Emilion.

Côté architecture

L'investissement et les efforts considérables fournis procurent un véritable plaisir des sens lors d'une visite au sein de l'entreprise Cheval Blanc. Nous sommes arrivés un début d'après-midi d'un


Les vignobles autour du château


Cuves de fermentation ultra-modernes au Cheval Blanc

mois de mai particulièrement ensoleillé et le domaine tout entier était baigné de lumière. La flore y était parfaitement entretenue et l'aménagement intérieur du château raffiné.

L'accueil reçu était aimable et chaleureux., ce qui rend les choses tout-de-suite intéressantes. La porte que nous avons empruntés nous a mené à l'orangerie, une des parties les plus anciennes du château qui fait maintenant office d'accueil. De ce lieu un grand couloir de verre, offrant une vue du vignoble de part et d'autres, conduit vers une autre partie du domaine, flambant neuve. Nous avons pu constater que messieurs Arnault et Frère n'ont pas regardé à la dépense. Le "nouveau" château Cheval Blanc est l'oeuvre de l'architecte et urbaniste français de renom Christian de Portzamparc. Vu de l'extérieur on se croirait en présence d'un vaisseau spatial harmonieusement intégré au beau milieu des vignes. Le toit en pente douce est composé de beton et cette construction est tout simplement surprenante : Elle touche le sol, remonte vers le sommet de l'édifice et redescend graduellement...

L'intérieur est très design. Les matériaux utilisés sont certes classiques (bois, béton, verre) mais rendent l'ensemble vraiment atypique pour une entreprise viticole. C'était tout simplement éblouissant. Du couloir, nous sommes arrivés sur un grand espace renfermant pas moins de 52 cuves de fermentation de plusieurs mètres de haut, contenant les dizaines de cuvées différentes issues des vignes. Ces cuves présentent un aspect ultra-moderne. Un faisceau de lumière naturelle pénétrait dans l'espace par le haut, renforçant davantage cet effet futuriste.

La période de fermentation du vin dans les cuves est de trois semaines. Préalablement, la récolte a été réalisée à la main, petit panier par petit panier. Elle a subi une désinfection avant d'être triée par deux fois sur les tables de sélection. Après cette phase de fermentation le vin est alors versés dans des fûts de chêne (remplacés annuellement) pour la phase suivante : la maturation.



Millésime 2005, une des meilleures années Grand Cru

Premier Grand Cru classé A

Il en résulte un vin ayant acquis un statut spécial à Saint-Emilion, à savoir celui de Premier Grand Cru classé A. Ne souhaitant pas adhérer à la nomenclature en vigueur des Bordeaux depuis 1855, les viticulteurs de Saint-Emilion ont décidé en 1955 d'établir leur propre classification. Contrairement aux viticulteurs soumis à la nomenclature de 1855, ceux de Saint-Emilion sont suffisamment pointilleux que pour revoir régulièrement leurs propres critères. La dernière modification date de 2006, mais le statut du Cheval Blanc n'a jamais été remis en question : Ce dernier est du plus haut cru, le Premier Grand Cru Classé. En effet, à Saint-Emilion la distinction est faite entre le très bon et l'incomparable. Quatre châteaux sont classés Premier Grand Cru Classé 'A' : Cheval Blanc, Ausone, Pavie et Angélus.

En progressant dans le couloir, nous nous sommes retrouvés parmi les vignes car le "vaisseau spatial" est en réalité ouvert à ses deux extrémités. Nous avons profités de cette promenade au soleil pour nous rendre aux pieds des vignes. Certains des

porte-greffes datent des années 20 du siècle passé et sont donc presque centenaires! Il va de soi que la récolte issue de ces pieds est restreinte.

Mais la qualité est, vous l'aurez compris, inversément proportionnelle au rendement.

Nous y avons appris que l'âge moyen des pieds de vigne de Cheval Blanc est de 45 ans, pour un rendement avoisinant les 35 hl/ha.

Les vignes sont composées à 60% de Cabernet Franc, environ 36% de Merlot, plus-ou-moins 3% de Cabernet Sauvignon et un quantité minime de Malbec.

Après cette brève sortie, nous sommes à nouveau rentré pour visiter l'impressionnant chai rempli de fûts dans lesquels le vin peut arriver à maturation sur une durée de 18 à 20 mois. Le second vin, Le Petit Cheval, est mûri dans un fût de chêne durant une année.

Le moment suprême

Dans un caveau de dégustation ultra-moderne, nous avons pu goûter le vin. Un millésime 2004 était proposé. Il est composé des cépages Cabernet Franc (55%) et Merlot (45%). Ce vin est riche et rond. Au nez : un enivrant bouquet! Des fruits rouges bien mûrs, un leger arôme de chêne et une note herbacée. J'ai également distingué quelque chose de tourbé, mais serait-ce subjectif? Les vins Cheval Blanc sont des vins de garde, mais il est dit que presque tous les millésimes peuvent parfaitement se déguster jeunes. J'ai porté le verre à mes lèvres. Ce qui m'a immédiatement frappé, c'était sa rondeur. Comme un élixir de raisin, le vin a provoqué une explosion fruitée en bouche. Ce 2004 s'est avéré déjà très bien équilibré sur un délicieux goût de fruits noirs, de prunes et de mûres mûres, avec une longueur en bouche empreinte de doux arômes d'épices. Le chêne était encore présent, à peine perceptible, mais la tanicité était ronde et douce comme de la soie. Nous n'en attendions pas moins de ce grand Saint-Emilion. Sa persistance aromatique intense était phénoménale. A votre santé, Baron Frère.

Texte et photos: Stefan BASTIAENSSENS



Les vins mûrissent pendant 18 à 20 mois en fûts de chêne

LA HONGRIE

PAYS DU POIVRON

Cet été, AromaG voyage dans les contrées du sud-est de la Hongrie. À une allure lente et calme, nous parcourons les routes bitumées, peu fréquentées comparées aux nôtres, et ici et là luttons pour passer par des chemins de terre spectaculaires. La région que nous explorons se trouve, en gros, entre le Danube et la rivière Tisza. L'arrière-pays tout plat nous est étonnamment familier, mais en traversant les petits villages pas très attrayants en voiture, il nous apparaît clairement que la région se trouvait pendant des décennies escamotée derrière le « rideau de fer ». Loin des destinations de vacances mondaines dont la Hongrie dispose également, nous trouvons ici l'atout d'une authenticité restée vraie et inaltérée. Dans cette région cachée –et parfois figée dans le temps– nous partons à la recherche d'un trésor culinaire de renommée mondiale : le poivron de Hongrie.


Vue sur le lac Balaton

Le Danube nous mène toujours plus loin de la capitale, et, intrépides, nous pénétrons l'arrière-pays profond. Lors de notre expédition de découverte, nous constatons sur le tas que la plupart des Hongrois ne nous comprend pas mieux que nous ne les comprenons. Rien d'étonnant à cela, car sachez que le hongrois est une des langues les plus isolées linguistiquement, étant toute repliée sur elle-même. Hormis une lointaine parenté avec le finnois, il n'y a pas d'autres langues au monde qui lui ressemble. Pour ceux qui ne sont pas Hongrois, le dialecte local n'est donc tout simplement pas intelligible. La moitié du globe a emprunté le mot « paprika » [NDLT poivron] à la langue hongroise, ce qui indique l'importance en Hongrie de la culture et de la distribution de ce poivron rouge si particulier. Armés d'un vocabulaire mélangeant l'anglais, l'allemand, le langage des signes improvisés et les sourires partagés, notre avancée à travers les vastes étendues qui caractérisent la campagne de ce pays fascinant se passe plutôt bien. Le jeu en vaut déjà la chandelle, car le spectacle qui s'offre à nous est celui de champs de tournesols en alternance avec des cultures de poivrons rouge feu.

Un labeur manuel à l'ancienne sur les exploitations agricoles de Kalocsa

Notre premier arrêt se fait à Kalocsa, sans doute l'épicentre de la culture du poivron. C'est là que nous apprenons que le succès agricole de la région est dû au climat tempéré qui y règne grâce à l'influence méditerranéenne. Cela dit, le hasard aussi a joué un rôle dans le développement de la culture du poivron. Elle n'a pris son essor que vers 1750, lorsque les agriculteurs se trouvèrent face à une sérieuse crise dans la culture... du tabac. Aujourd'hui encore, la culture du poivron reste un procédé de labeur intensif qui en Hongrie se fait le plus souvent sur de petites exploitations.




Le paprika est fumé avant qu'il ne soit réduite en poudre




Paprika à vendre sur place

Le travail de la terre, la récolte et le séchage est une affaire familiale qui nécessite un travail manuel plutôt que mécanique. Les moments les plus intenses de cette culture sont accompagnés d'une ambiance festive procurée par le Palinka, une forte eau-de-vie de fruits qui en Hongrie est tout aussi omniprésente que les poivrons mêmes. Traditionnellement, l'eau-de-vie est surtout élaborée à base d'abricots, de pommes ou de poires, mais il en existe aussi des variantes plus exotiques. Vous le devinez – également à base de poivron. Même si les moyens techniques sont limités (et que le Palinka coule à flots), les producteurs de la région de Kalocsa livrent année après année un travail et une production d'une qualité superlative.

De la graine de poivron à la fameuse poudre rouge

La production du poivron moulu se fait en de nombreuses étapes, en commençant avec la préparation des graines et de la terre. Après la sélection des semis les plus sains, les agriculteurs préparent les graines en les laissant tremper. Entre-temps, les champs aussi sont travaillés : des lits de semis d'un mètre de large sont tracés et, entre deux poteaux, on tend de longs fils. Une fois labourée et aplatie, la terre est prête à être semée, après quoi les plants de poivron connaîtront une période de croissance de huit semaines. À la mi-mai environ, les deux feuilles les plus basses de la plante virent au jaune. Le moment est arrivé pour l'agriculteur et sa famille de récolter les semis. En début de soirée du même jour, la terre est de nouveau travaillée par les membres de la famille les plus musclés. On ratisse et creuse de gros trous dans le champ. Afin de préserver un tant soit peu les mains, les outils sont trempés dans l'eau une demi-heure à l'avance. Cette année, les agriculteurs ont une chance inespérée, car ces derniers jours la pluie ne cesse de choir des cieux. Nous, les touristes trempés, nous consolons du fait que la pluie diluvienne facilite énormément le travail manuel. En tout début de matinée, le travail reprend et dès l'aube, les semis enveloppés d'une pièce de lin mouillée sont plantés.

Le festival annuel de la soupe de poisson de Baja

Nous partons de Kalocsa en direction de Baja, une charmante petite ville sur la rive du Danube. Sur la route, nous passons par maints adorables petits villages, où les façades et les rives des

toits sont décorées de guirlandes de poivrons secs tressées. À différents endroits sur le bord de la route, les producteurs proposent leurs denrées à la vente. Nous y trouvons également le fameux poivron rouge moulu, fait de gousses séchées qui sont écrasées et tamisées, et parfois, en plus, fumées. C'est difficile pour nous de choisir le poivron moulu qui nous convient, car il y en a au moins sept différents sur l'étal, plus ou moins épicés. Grâce au matériel pédagogique dont nous disposons, nous apprenons que la poudre est plus épicée lorsque les graines sont laissées dans la composition. Après un certain temps passé à négocier, nous reprenons la route vers Baja.

Chaque second samedi du mois de juillet, Baja devient le centre d'un grandiose festival de soupe de poisson. Nous nous joignons volontiers aux festivités et découvrons la halászlé, une soupe de poisson à base de poissons de rivière tels que la carpe, le loup et le brochet. Ici aussi, le poivron est évidemment partout présent. C'est assez étonnant, mais la carpe a assez bon goût, même si elle a une réputation parfois peu savoureuse.

Les spectacles de voltige équestre de Bugac

Légèrement alimentés, nous poursuivons notre voyage vers Bugac où nous allons assister à un spectacle équestre folklorique. Les 100 km à parcourir s'avèrent fascinants. La route nous mène à travers de vastes étendues de steppes pourvues d'une faune et d'une flore exceptionnelles. Des troupeaux de chevaux et de bœufs gris-blancs aux grandes cornes torsadées attirent notre attention. Arrivés sur le parking du haras de Bugacpuszta, une calèche nous attend pour nous amener en cahotant plus loin dans la réserve naturelle. Nous faisons une halte près d'une bergerie où nous prenons place sur des bancs boiteux afin d'admirer un spectacle équestre impressionnant. Les sabots martèlent le sol alors que les chevaux passent devant nous par cinq en envolée. Le spectacle qui s'offre à nous est une prouesse d'équilibre lors de laquelle l'écuyer se tient debout sur les chevaux lancés au galop. Voir les animaux « faire les morts » est tout aussi spectaculaire : complètement immobiles, même leurs paupières ne tremblent pas lorsque le cavalier fait claquer sa chambrière tout près de leurs oreilles. Le spectacle est une réminiscence aux Magyaren, un peuple proche de ses chevaux qui avait conquis de grandes parties d'Europe, mais c'est aussi une ode sincère au lien profond qui unit l'homme au cheval et qui, ici, a perduré.

Quelques spécialités culinaires hongroises

Après le spectacle, nous passons du banc sans dossier à une version plus confortable. Avec une vue apaisante sur les vastes prairies, nous goûtons les spécialités locales ainsi que l'ambiance folklorique. Évidemment, notre intérêt culinaire est surtout porté sur quelques-uns des mets typiques à base de poivron. Sur le menu très complet de Bugacpuszta, nous trouvons entre autres du paprikash, du goulash et du pörkölt. Comme à Baja, plusieurs chaudrons en métal sont suspendus à des trépieds au-dessus d'un feu de bois. Du goulash, dont on pourrait dire que c'est le plat national, nous savons qu'il s'agit d'une sorte de potage avec de petits morceaux de viande et des dés de poivron flottant entre les rondelles d'oignon et les petites pommes de terre. Cependant, le met dans lequel le poivron se révèle le plus est indubitablement le « paprikash », un plat à base de viande (blanche) ou de poisson, préparé dans une sauce de poivron à la crème fraîche. Le « pörkölt », un ragoût hongrois moins connu, contient des morceaux de viande plus gros, comme du lard, avec bien sûr du poivron et de l'ail, du vin rouge et de l'huile de tournesol. Agréablement rassasiés, nous partons de Bugac, et à peine quelques jours plus tard, nous quittons le pays du poivron afin de retrouver nos propres contrées, si familières.

Riches d'une expérience culinaire de plus...

Nos bagages chargés de bons souvenirs, et bien évidemment d'un assortiment de poivrons moulus, nous rentrons fouler le sol qui est le nôtre. Pendant cette expédition de découverte, nous en avons beaucoup appris sur le poivron en tant que condiment polyvalent qui apporte un plus à de nombreux plats. Bien sûr, c'est une cuisine un peu épicée, mais nul besoin pour l'amateur de fins mets de craindre que les goûts manqueraient de variété. En effet, il existe toutes sortes de poivrons et ce sont leurs couleurs, goûts et formes différentes qui apportent à chaque plat une touche unique. À l'heure de faire la cuisine, nous adaptons déjà notre manière de faire aux influences ramenées de Hongrie. Maintenant que nous en avons appris davantage sur les utilisations possibles du poivron et sur son processus d'élaboration, notre respect pour ce produit artisanal a tout de même beaucoup évolué. Poivron : tu as bien mérité la place qui est la tienne dans notre arsenal de cuisine !

Texte et photos: Joke CAPPON



prouesse d'équilibre sur des chevaux en galop

'faire le mort'



BELGIUM

ANTWERP Ernest van Dijckkaai 11 - 2000 Antwerp - +32 3 234 02 02
www.casadelhabanoantwerp.be

BRUSSELS Rue Faider 1c - 1060 Brussels - +32 2 534 29 00
www.lacasadelhabano-brussels.be

GENT Limburgstraat 60 - 9000 Gent - +32 9 233 76 46
www.lacasadelhabano-gent.be

KNOKKE Dumortierlaan 107B - 8300 Knokke - +32 50 61 24 33
www.lacasadelhabano-knokke.be

HASSELT Aldestraat 39 - 3500 Hasselt - +32 11 41 35 44
www.lacasadelhabano-hasselt.be

NETHERLANDS

AMSTERDAM Van Baerlestraat 27 - Unit 2 - 1071 AN Amsterdam - +31 20 753 07 81
www.lcdh-amsterdam.com

THE HAGUE Kneuterdijk 5 - 2514 EM Den Haag - +31 70 392 37 76
www.lacasadelhabano-thehague.com

LUXEMBURG

LUXEMBURG 22 B, Avenue de la Porte-Neuve - 2227 Luxembourg -+35 2 22 13 21
www.lacasadelhabano.lu

HABANOS


Paris HILTON
Anne-Marie LAUWERS
Naomi CAMPBELL

Pour la quatrième fois consécutive, en fin février, je migre instinctivement vers le superbe et très glamour festival 'Habanos'. C'est déjà la 17e édition. Pour les amateurs de puros cubains, c'est l'événement à ne pas rater.

Le programme du festival reste inchangé ces dernières années, mais il demeure extrêmement intéressant : des soirées mondaines mettent en avant la haute cuisine et plusieurs divertissements, une excursion d'un jour à Pinar del Rio afin de visiter les plantations de renommée mondiale de la Vuelta Abajo, des visites d'usine dans le vieux centre de la Havane, le concours international 'Habano Sommelier', des dégustations et encore bien d'autres belles choses. Toute la Havane bourdonne d'activité lors de cet événement important qui accueille tout de même plus de 1 600 invités venus de quelque 60 pays. Fidel ne s'est pas rendu au festival depuis quelques années, mais des stars mondiales du niveau de Jim Belushi, Danny Glover, Boris Becker, Tom Jones, etc. ... s'occupent d'apporter de la teneur en glamour. Pendant cette édition du festival, nous avons eu les yeux rivés sur des beautés telles que Paris Hilton et Naomi Campbell.

L'événement prend son envol avec un dîner de bienvenue sur le site historique 'Almacén del Tabaco y la Madera'- un ancien entrepôt de tabac et de bois dans le port de la Havane. À l'honneur, la marque Romeo y Julieta avec le nouveau Gran Reserva Cosecha 2009. Pour l'élaboration de cette bague (Wide Churchill), ce sont les meilleurs tabacs de l'année 2009 qui ont été sélectionnés. C'est une journée fascinante qui se termine en musique avec l'artiste cubain Descemer Bueno, l'homme aux multiples prix qui avec Enrique Iglesias et Gente De Zona a composé la chanson 'Bailando'.

Le soir du deuxième jour, nous célébrons 'le 25e anniversaire de La Casa del Habano'. Dans le 'Laguito Protocol Hall', un délicieux festin nous est servi pour honorer la longue histoire, vieille de 25 ans, du prestigieux réseau commercial – plus de 140 points de vente – qui gère en exclusivité toute la promotion et la vente de la gamme complète de Habanos. Afin de marquer la date anniversaire, une cave à cigares 'Édition spéciale 25 ans' apparaîtra bientôt sur le marché en édition limitée à 3 500 unités. Cette cave à cigares contient 15 La Gloria Cubana Pirámides (cepo 52 x 156mm) et 15 La Gloria Cubana Robustos Extras (cepo 48 x 170mm). L'apothéose de la soirée, pour la délégation du Benelux, c'est la cuisine de la chef belgo-cubaine Ann-Marie Lauwers qui nous a préparé une belle fusion de saveurs issues des cuisines asiatique, européenne et cubaine. Un vrai bonheur !

Traditionnellement, le Festival Habanos s'achève par une soirée de gala tenue dans le Pab-Expo, le plus grand événement de Habano au monde. Cette édition est spécialement dédiée à la marque Montecristo ; et en effet, un des grands moments de la soirée prend place lors de la dégustation du 'Montecristo 80 Aniversario'. Ce module unique (cepo 55 x longueur 165mm) a été édité à 30 000 cigares, vendus dans une boîte exquise par 20. Les cigares sont dotés d'une bague dorée spéciale. Plus de 740 000 dollars ont été réunis lors de la soirée de clôture, et ils seront reversés aux instances de santé publique cubaines. La somme provient de la traditionnelle vente aux enchères 'Grand Humidor Auction', lors de laquelle 6 caves à cigares absolument uniques, provenant des maisons Cohiba, Montecristo, Partagas, Romeo y Julieta, Hoyo de Monterrey et H. Upmann, ont été mises aux enchères. Lors de la remise annuelle des prix 'Hombre Habano Awards', le camp belge tombe un moment en silence, car la Belge Dominique Gyselinck, propriétaire/exploitante de trois boutiques Casa del Habano (à Knokke, Gand et Hasselt), est nominée Hombre Habano (ou plutôt, Señora Habano) dans la catégorie Business. En fin de compte, le prix sera décerné au sous-distributeur chypriote George Fereos. Et le prix de la catégorie Communication, va à Gary Heathcott, rédacteur en chef d'entre autres 'Smoke and Tobacco Journal'. Rogelio Ortúzar, cultivateur de tabac depuis 40 ans, est le grand vainqueur de la catégorie 'Production'. C'est le Brésil, représenté par Walter Saens Rodriguez Neto, qui remporte le prestigieux 'XIVe Concours International Habano Sommelier'. Une des activités les plus convoitées, c'était la deuxième édition du concours 'de la plus longue cendre', finalement remporté par Ali Alrami, originaire du Koweït.

Au festival, lors d'une dégustation de cigares et de rhum, on nous a également expliqué le concept des 'Añejados' (le vieillissement des cigares de la Havane), bien illustré ici par un Romeo y Julieta Pirámides Añejado et un Montecristo Churchill Añejado, tous deux des nouveaux modules de la marque. Le vieillissement à Cuba de ces cigares est d'au moins cinq ans.

Texte et photos: Koenraad CAPPON

Les nouveaux cigares de la Havane (attendus en) 2015:

Marque	Vitola de Salida	Vitola de Galera	Dimensions	Presentation
PRODUCTION RÉGULIÈRE				
Partagás	Serie D No. 6	D No. 6	C50 x 90 mm	Boîte de 20 pièces
Hoyo de Monterrey	Le Hoyo de San Juan	Geniales	C54 x 150 mm	Boîte de 25, 10 et tubos
Trinidad	Vigia	Tores	C54 x 110 mm	Boîte de 12 et tubos
Romeo y Julieta	Julieta	No. 6	C22 x 120 mm	Boîte de 25 pièces
Montecristo	Media Corona	Half Corona	C44 x 90mm	Boîte de 5, 25
Romeo y Julieta	Club Kings	Marevas	C42 x 129mm	Boîte de 5, 25
Montecristo	80 Aniversario		C55 x 165 mm	Boîte de 20 pièces
Selección	Petit Robusto – Mixed Brands	Petit Robustos	C50 x 102 mm	
ÉDITIONS RÉGIONALES				
Juan Lopez	Don Juan – Exclusivo Benelux	Edmundo	C52 x 135 mm	Boîte de 25 pièces
Ramon Allones	XXL - Exclusivo Belux	Robusto XXL	C54 x 150 mm	Boîte de 10 pièces
Diplomaticos	El Embajador – Exclusivo Países Bajos	Edmundo	C52 x 135mm	Boîte de 10 pièces
EDICION LIMITADA 2015				
H. Upmann	Magnum 56	Magnum 56	C56 x 150 mm	Boîte de 25 pièces
Ramón Allones	Club Allones	Gran Corona	C47 x 135 mm	Boîte de 10 pièces
SPÉCIALITÉS				
Partagás	170 Aniversario	170	C56 x 170 mm	
Hoyo de Monterrey	Maravillas	Giant Robusto	C55 x 230mm	Livre de 20 pièces
LCDH UNIQUEMENT				
Partagás	Maduro No. 1	No. 1	C52 x 130 mm	Boîte de 25 pièces
La Gloria Cubana	25 Aniversario LCDH	Piramides (15) Robusto Extra (15)		Humidor de 30 pièces
Romeo y Julieta	Cedros de Luxe LCDH	Cordito	C50 x 141 mm	
GRAN RESERVA				
Romeo y Julieta	Wide Churchills Gran Reserva Cosecha 2009	Montesco	C55 x 130 mm	Boîte laquée de 15 pièces
AÑEJADOS				
Romeo y Julieta	Pirámides Añejados	Pirámides	C52 x 156 mm	Boîte de 25 pièces
Montecristo	Churchills Añejados	Julieta No. 2	C47 x 178 mm	Boîte de 25 pièces
TRAVEL RETAIL				
Partagás	E No. 2	Duke	C54 x 140 mm	Livre de 10 pièces


Nirka Reyes

PROCIGAR

Nous sommes fin 2014. Je suis aux anges, et pas qu'un peu, lorsque le président de votre magazine préféré me demande de représenter, du 15 au 20 février, la délégation de presse de AromaG en allant au ProCigar 2015. C'est déjà la huitième édition, et la grand-messe du cigare Premium dominicain a bien l'intention de rester le meilleur festival de cigares au monde. Votre humble serviteur fait une erreur de débutant. Il prend l'avion pour traverser le globe et arriver, après un long voyage, à La Romana, le lieu du coup d'envoi de ProCigar depuis maintenant plusieurs années. Ce site, pourtant éloigné de 275 km de Santiago de los Caballeros, la capitale du cigare, n'a pas été choisi au hasard par l'organisation. Dans La Romana se trouve Casa de Campo, l'une des stations balnéaires les plus convoitées des Caraïbes, et je le constate par moi-même, d'une beauté à couper le souffle. Cet endroit évoque toutes les images archétypiques qu'offre la République Dominicaine : les plages de sable blanc avec les palmiers qui dansent dans le vent, l'un des plus beaux terrains de golf au monde (Teeth of the Dog – NDLR) et d'excellents restaurants. Les plus privilégiés d'entre nous se déplacent mollement de leur villa au restaurant dans des voiturettes de golf, et j'accepte volontiers de me joindre à eux le temps de deux jours.

Au programme, une sortie en catamaran le premier jour et une journée à la plage le deuxième, mais je choisis l'autre option : la visite à la Tabacalera de García. C'est la plus grande usine de cigares Premium au monde, elle assure la production de marques telles que Don Diego, Santa Damiana, Por Larrañaga, et les versions dominicaines du Romeo y Julieta, H. Upmann et Montecristo. Visiter ce géant est un must, ne serait-ce que pour apprécier (par le biais de l'ouïe, la vue, le toucher et l'odorat) à quel point le travail nécessaire à l'élaboration de nos cigares chéris est intensif.

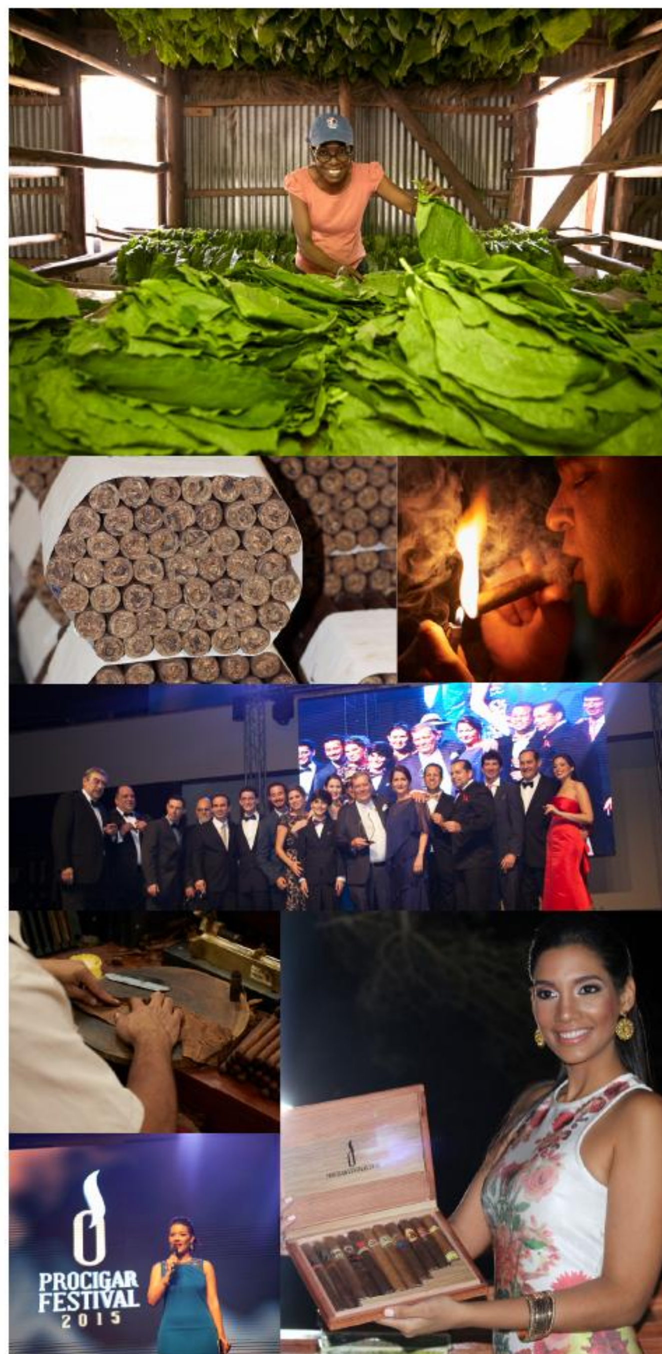
Le lendemain, un car transporte les visiteurs une demi-journée durant et se dirige à la Mecque absolue : Santiago même. La réception par l'équipe de ProCigar est cordiale et soignée jusque dans les détails. Ces prochains jours, le choix qui s'offre à nous est le suivant. Un programme intensif de visites d'usines : General Cigar (le pôle de production de STG), La Aurora, Quesada, Davidoff, CCE, Fuente, La Allianza, La Flor Dominicana ou encore la Tabacalera Palma. Il est impossible de 'faire' tout le programme, et j'opte pour une visite qui s'avère assez impressionnante à l'usine de Davidoff, elle qui fait tant honneur à la réputation de la marque : vraiment, c'est à chaque étape de leur production qu'ils tendent vers l'excellence. Le lendemain, j'arpente sous un soleil de plomb les champs de tabac de La Flor Dominicana, accompagné de l'expert Litto Gomez ; en apprendre davantage sur les étapes qui précèdent le stade lors duquel le cigare est roulé, sur la croissance contrôlée des plants de tabac et l'importance qu'a chaque feuille, m'offre une leçon de vie à laquelle devraient avoir droit tous les amateurs de cigares, ne serait-ce qu'une fois, afin qu'ils voient cela par eux-mêmes. En fin d'après-midi du quatrième jour, le signal de départ est donné et la conférence de presse internationale est ouverte. Elle est présidée par l'ensemble des membres du conseil de ProCigar qui, quoi qu'ils soient concurrents, travaillent parfaitement bien en équipe pendant ce festival. Après une dissertation utile sur l'histoire de l'industrie du tabac dans la République Dominicaine, le président, Henrik Kelner, s'adresse à nous. Nous prenons note, emplis de zèle,

que la RD est responsable de 45% de la production mondiale de cigares Premium (cigares à plus de $ 1,20 - NDLR), et que localement, plus de 75 000 personnes travaillent dans l'industrie du cigare. Les habitants de la République Dominicaine affirment avec certitude que ce sont eux qui proposent la plus grande variété de tabac Premium au monde, et les représentants de l'industrie prêtent beaucoup d'attention à la formation et aux conditions de travail de leurs employés. Selon Kelner : "seuls les meilleurs produisent ce qu'il se fait de meilleur".

Litto Gomez élabore là-dessus, en mentionnant que non seulement les feuilles de tabac sont les plus belles, mais aussi que certains des meilleurs assembleurs et producteurs sont ici, en RD. "Nos équipes méritent leur salaire généreux - et je suis fier de cela", dit le PDG de Davidoff, Hans-Kristiaan Hoesjgaard, pour ensuite nous présenter quelques chiffres intéressants : "Les États-Unis continuent d'être à l'origine d'environ 60% des exportations de Premiums dominicains. Le reste du monde représente donc 40%. En Europe, cependant, il y a peu de bonnes nouvelles à l'horizon, seule l'Allemagne connait une légère augmentation des ventes." Ce qui préoccupe Hoesjgaard, ce sont les lois tout de même très strictes qui régissent le tabac en Europe, en particulier en ce qui concerne les mentions obligatoires, la traçabilité, etc. Mais il y a aussi des points positifs : "Nous constatons que le public auquel nos produits s'adressent est de plus en plus jeune", ajoute Hoesjgaard. La conférence de presse touche à sa fin avec un message clair : la RD, depuis plus de 20 ans déjà, est restée numéro un, le plus grand pays producteur et exportateur de cigares Premium. Après en avoir tant appris, il est grand temps de se détendre, et je vais boire une bière dans le fumoir très agréable tenu par Ben Pinsons (tiens, nous avons déjà entendu ce nom quelque part). "La bière et le cigare entrent en parfaite union», dit Ben tel la Pythie de Delphes, "car le palais en est rafraîchi". Je suis, bien sûr, complètement d'accord avec lui alors que je déguste mon cigare et le savoure avec grand plaisir.

ProCigar a veillé à offrir beaucoup plus que des visites de sites de production et de formation technique : une dégustation à l'aveugle, jouer au polo sur un âne, un tournoi de golf ou de poker, la plage, l'initiation au merengue... tout un programme. Et il vaut certainement la peine de mentionner la soirée sublime et les dîners qui ont procuré aux invités le sentiment d'un accueil raffiné. Le premier soir, l'agréable cocktail, servi au bord de la piscine, se déguste dans un calme relatif, mais la deuxième nuit, c'est la White Party au monument "Los Héroes de la Restauración", un événement littéralement et figurativement éblouissant qui offrait tout le bonheur des yeux que l'on pourrait souhaiter pour toute une semaine. Bien évidemment, nous ne sommes pas tout à fait prêts à formuler nos impressions à l'écrit, mais le goût d'un cigare haut de gamme, dans ce cadre, est une expérience vraiment unique. La troisième nuit, la soirée est plus classique avec un groupe dominicain et une démonstration de danse locale (mention spéciale pour J. Cortès de Frederik Vandermarliere et son partenaire - Quels danseurs extraordinaires, cher lecteur), et la dernière soirée se termine par un gala de ventes aux enchères de quelques humidors et accessoires exclusifs. La vente aux enchères de cette année rapportera plus de 100 000 dollars destinés à divers organismes de bienfaisance qui œuvrent pour les enfants malades et les personnes âgées et démunies. Henrik 'Henky' Kelner est tout spécialement mis à l'honneur lors de cette soirée spécialement organisée pour fêter ses décennies de travail méritoire dans l'industrie - 45 ans déjà ! Après un bref discours, il reçoit une ovation spontanée de l'auditoire, un beau moment sincère, qui viendra marquer la fin de l'événement. Après ProCigar, vous ne rentrerez pas chez vous les mains vides ; tous les soirs, une belle sélection de cigares nous est proposée, et chaque participant reçoit un sac de cadeaux presse avec des accessoires et les fiers cendriers de ProCigars. Ce qui me reste de cette expérience, c'est cette incroyable camaraderie qui règne au festival entre les journalistes, les producteurs et les visiteurs, car l'amour du cigare suffit à faire de nous une grande famille après juste une semaine passée ensemble.

Texte et photos: Stefan BASTIAENSSENS



WHISKYJEDI ... MARK DERMUL

Lors de la lecture du titre, vous avez dû froncer les sourcils un instant. Cependant, il s'explique en juste une phrase : j'aime le whisky et j'aime Star Wars - et ces deux hobbies se combinent très bien l'un à l'autre !

Ma passion pour Star Wars est clairement survenue la première. C'était en 1977, j'étais un petit morveux de 7 ans rivé à mon fauteuil de cinéma, fasciné par le premier film de la série sur grand écran. Près de quatre décennies plus tard, mon intérêt n'a cessé de croitre. C'est ainsi que j'ai recueilli plus de 6000 signatures, j'ai assisté à des conventions dans le monde entier, je suis allé à des premières de films aux États-Unis, j'ai organisé des excursions sur les lieux de tournage et - last but not least - j'ai dirigé un projet en Tunisie parrainé par les fans pour restaurer le site de tournage du film. Ensuite, j'ai mis en bouteille un tonneau de whisky pour honorer ce projet.

Voilà qui fait une belle transition vers le whisky. Cette passion s'est saisie de moi au tournant du siècle. Je suis quelqu'un qui s'est épanoui sur le tard, je l'avoue. Mais avec quel enthousiasme. Après presque dix ans de dégustations et de festivals, de visites de distilleries et de dizaines de livres lus, le moment était arrivé pour moi de me mettre à l'écriture et de partager mes connaissances. WHIVIE - Whisky pour tous - en est né. C'est un blog qui existe maintenant depuis plus de cinq ans et qui contient, jusqu'à présent, 2500 commentaires de dégustation. Et je travaille sur un livre. Comme je l'ai déjà dit : je suis un passionné.

Bien que j'aime de nombreux whiskies différents, mon cœur appartient à Auchentoshan, le Lowlander de Glasgow distillé trois fois. Ma collection grandit et est actuellement 'forte' de plus de 250 bouteilles, ce qui inquiète parfois mon épouse. Mais elle reste toutefois magnifique (mon épouse, j'entends). La dégustation d'un whisky est une affaire très personnelle. À mon avis, il n'existe pas de bonne ou de mauvaise manière de savourer un whisky. Bien que moi-même, j'évite d'y ajouter de la glace, chacun devrait décider par soi-même de comment il ou elle préfère boire son whisky. À l'heure d'écrire mes commentaires de dégustation, c'est une brève liaison amoureuse avec le nectar doré qui naît. Je m'isole dans mon bureau, verse 3 cl dans ma copita et laisse respirer un peu la boisson. Puis je plonge profondément - littéralement - mon nez dans le verre. J'hume au moins trois fois, parce que la première fois l'odorat est un peu engourdi par l'alcool. Lors de la deuxième prise, je perçois davantage de saveurs et j'entreprends d'écrire avec diligence. La troisième prise me permet habituellement de découvrir quelques saveurs supplémentaires, préalablement restées cachées sous la surface. Ensuite, je laisse un bon centilitre glisser sur ma langue et 'mâche' le whisky. C'est-à-dire que je le laisse rouler en bouche afin qu'il beigne tous les recoins de ma bouche et que les papilles gustatives de ma langue puissent faire opérer la magie. Généralement, le goût s'aligne sur l'odeur, mais il n'en est pas toujours ainsi. Une fois le whisky avalé, l'arrière-goût émis est d'une complexité qu'aucun autre spiritueux ne possède. Articuler toutes ces perceptions sensorielles à l'aide de mots n'est pas exactement de l'art, je vous l'assure. Vous pouvez aller aussi loin que vous le souhaitez dans ce domaine. Les termes courants sont léger, lourd, fruité, épicé, sec, fumé, sucré et ainsi de suite. Cette séance personnelle de dégustation peut durer de dix minutes à parfois plus d'une demi-heure. Seulement lorsque j'estime avoir correctement déchiffré le whisky, j'écris mes commentaires de dégustation et finalement, je les publie sur mon blog. Et maintenant aussi... dans AromaG. May the Malt be with you!



Mark Dermul, Expert en spiritueux
mark@aromag.eu

LUC GERS ... LA PREMIÈRE FOIS

C'est toujours spécial, une première fois! Comme écrire un billet pour la première fois pour un magazine de qualité. Un peu comme la première pipe que j'ai fumé. Certainement peu habitué, un peu nerveux également; est-ce que j'y arriverais, qu'est-ce que les autres vont en penser, tout simplement assez incertain. Mais après, je repense à cette première pipe, le début de tant de régal, de plaisir, apaisante lors de moments difficiles mais surtout le début de beaucoup de moments agréables avec des gens très sympathiques.

Et je suppose que vous, lecteurs d'AromaG, vous n'êtes pas bien différents. Vous, les bons vivants qui ressentent de la joie, de la sérénité, de l'amitié et bien d'autres choses en fumant la pipe ou un bon cigare. C'est donc avec mon ordinateur portable sur ma terrasse, un bon single malt et une bonne pipe que je gère tout ça. Je choisis le Tullibardine Moscatel wood finish. Un single malt assez original au niveau du goût de par la maturation dans des fûts de muscat après la maturation normale au chêne. Je bourre ma pipe DB de tabac "My own blend", provenant de la maison Hajenius à Amsterdam. C'est un sentiment génial que de pouvoir soi-même mélanger son tabac, avec l'aide évidemment du cher Master Blender présent. J'ai appelé mon propre mélange "Carpe Diem"; il est d'ailleurs digne de son nom.

C'est à ce moment-là que se produit l'inévitable: la combinaison de mon single malt et de ma pipe me cale dans mon fauteuil. Ce délicieux sentiment apaisant prend le dessus et m'immerge dans mon mode de relaxation préféré. Désolé, pour la suite vous allez devoir attendre jusqu'au prochain numéro. Ceux qui en profitent vous saluent !

Maitre-pipier Luc GERS – Huissier de l'Association des Fumeurs de Pipe d'Anvers (Sinjoren Pijpeniers Gilde)

Et vous, que faisiez-*vous* l'année 1907?

Si votre nom est Alfred Dunhill, la réponse à cette question est simple : « Je lançais une marque de cigares et de tabac qui s'avéra d'une grande pérennité. » Avec la mise sur le marché de Dunhill 1907, un clin d'œil à cette année primordiale de l'histoire de Dunhill, c'est le passé qui est mis à l'honneur. Il annonce un avenir un peu enfumé, mais somme toute assez dégagé. AromaG se meut vers la maison Dunhill, 1A St. James's à Londres, l'adresse presque mythique inscrite sur tous les emballages de tabac Dunhill.



1A St. James's, home of 'Dunhill Tobacco of London', une tranche d'histoire dans une nouvelle tenue

Une journée d'hiver maussade, tôt le matin sur le continent. Ma moto KTM Adventure a des envies d'aventure, mais moi j'aimerais plutôt retrouver mon lit. Dans mon porte-paquet sont rangés mes documents de voyage et mon premier arrêt s'opère à Calais, le terminal français de l'Eurotunnel, la voie la plus rapide vers l'Angleterre. Tout se passe dans la hâte, alors que je suis accompagné de mon ami motard Ben, également amateur de cigares et de pipes. Les motos sont garées à leur emplacement réservé habituel dans le premier wagon du rez-de-chaussée, et seulement 35 minutes plus tard, nous arrivons à Folkstone. Entre-temps, nous avons reculé nos montres d'une heure, réglé nos compteurs de vitesse en miles et programmé nos cerveaux à circuler sur la voie de gauche...

Saviez-vous qu'en 1904, Alfred Dunhill dessina une pipe pour les motards ?

La destination que nous enregistrons dans le GPS est Knightsbridge, un quartier huppé de Londres où habitent des célébrités telles que Hugh Grant (l'acteur), Roman Abramovitch (le magnat du pétrole russe) et le collectionneur d'art Charles Saatchi. Quelque part sur le trottoir, nous garons nos fidèles deux-roues et nous promenons tranquillement à pied dans le quartier avec un petit apéritif aux lèvres, un très goûteux 'Arturo Fuente Exquísitos Maduro'. En avançant le long de Brompton Road, nous arrivons devant les magnifiques devantures de Harrods, le grand magasin de luxe connu dans le monde entier, détenu de nos jours par Qatar Holding, un fond d'investissement

appartenant à la famille royale du Qatar qui a déboursé environ 1,8 milliards d'euros pour acquérir le plus grand des grands magasins. C'est là que se trouve 'Harrods' Cigar Room'. Dans une rue parallèle à Harrods, Raphael Street, nous découvrons l'établissement flambant neuf de Sautter of Knightsbridge, une boutique de havanes où l'on peut s'installer un moment pour travailler sur l'ordinateur portable tout en dégustant un cigare.

St. James's Street, comme un enfant dans un magasin de jouets

Après être passés devant quelques magnifiques maisons de thé typiquement anglaises, un petit creux se fait ressentir. Le choix du lieu de notre déjeuner se pose sur un autre symbole iconique british ; Fortnum & Mason, une chaîne d'épiceries fines avec des dépendances à Londres, Hong-Kong et Dubaï. Nous prenons place dans leur brasserie la plus connue, 'The Fountain', et le repas qui nous est servi est tout à la fois simple et raffiné. Simple, en termes de quantité d'ingrédients : risotto aux truffes, accompagné d'une délicieuse Fortnum's India Pale Ale.

Après le tea-time, la pointe de nos souliers se dirigent vers la Mecque du tabac anglais : St. James's Street. Ensuite, au début de la rue, près de Piccadilly, nous n'avons d'autre choix que de passer par la boutique phare de Davidoff à Londres, car selon le magazine Time Out, c'est « le paradis londonien des fumeurs ». On y trouve les cigares de la maison Davidoff à côté d'un vaste choix de cigares cubains. De plus, deux fauteuils sont à notre disposition pour déguster les délices que nous venons d'acheter. Je n'ai qu'un conseil, allez donc voir par vous-même ! Un peu plus bas dans la rue, à quelques numéros à peine, notamment au 19 St. James's Street, se trouve la très célèbre boutique de cigares 'James J. Fox'. Elle se revendique d'être la plus ancienne boutique de cigares au monde, établie il y a 200 ans. À l'étage se trouve un fumoir convivial où nous prenons connaissance du 'Por Larranaga Sobresalientes (UK Regional Edition – 2014)'. Il est presque un peu trop jeune, un peu trop mielleux, mais d'ici à quelques années de maturation, il évoluera certainement jusqu'à devenir un cigare de la plus haute qualité.

Le pied du cigare est en vue…

Au bout de la rue St. James's, au croisement de Pall Mall (un autre nom qui nous est familier) se trouve la cerise sur le gâteau, notre destination finale provisoire : 1A St. James's, home of Dunhill Tobacco of London. Pall Mall est devenu célèbre grâce aux nombreux clubs de gentlemen qui se sont établis ici à la fin du 19e et au début du 20e siècle. Parmi eux, 'The Cocoa Tree', fréquenté entre autres par Lord Byron. Tel un phénix né des cendres de ce club, un bureau de tabac est venu s'installer dans ce bel immeuble grégorien il y a un siècle. Récemment, cette boutique discrète a été entièrement repensée pour représenter, par le biais d'une innovation à la pointe de la technologie, la grande marque Dunhill. Le lieu est en effet l'incarnation de l'image de marque de Dunhill. Mais laissons parler les photos, elles sauront vous convaincre que cela vaut vraiment la peine de se déplacer. C'est le très aimable responsable de la boutique, Robert Emmery (°1959), qui nous accueille. Une personnalité de taille dans l'industrie du tabac, il était précédemment manager chez J.J. Fox et avant cela, manager du département tabac chez Harrods. Sir Robert, comme nous choisissons de l'appeler par respect pour son état de service dans le monde des cigares, nous mène à la magnifique cave à cigares. L'architecture intérieure est fabuleusement bien pensée, et l'usage de bois sombres et de cuivre est étonnant. Au sol, nous lisons des aphorismes gravés dans le cuivre : "To fully appreciate fine cigars, it's important to recognise the various types of cigars. There are two basic categories of cigars : the lit and unlit." P. Martin Shoemaker.


Robert EMMERY

La table de présentation est pourvue de rainures en longueur qui permettent de bien disposer les cigares. Il y a le choix entre les cigares de Dunhill et de Havane. Comme les Davidoff, les Dunhill faisaient déjà partie de la crème de la crème des longfillers cubains. Nous nous léchons les babines devant un Dunhill prérévolutionnaire exposé dans son écrin de verre. Peut-être y a-t-il, dans un des 74 casiers privés, toute une caisse pleine…

Il est (bien évidemment) permis d'allumer un cigare et c'est sur la nouvelle gamme 1907 de Dunhill que s'arrête notre choix. 1907, c'est l'année où Alfred Dunhill présentait sa marque au monde. Ce cigare de corps moyen existe en 5 modules : box pressed Toro (21 x 152 mm G54), Churchill (19 x 178 mm G49), Robusto (21 x 127 mm G52), Rothschild (19 x 114 mm G48) et Titan (23 x 114mm G60). Nous prenons place dans l'accueillante salle de dégustation, où les boiseries, le cuir et le verre nous imbibent tout de suite de l'agréable atmosphère du lieu. Le Toro est un module moyen qui produit une fumée noble, nous faisant voyager agréablement vers des aromes mielleux et épicés : café, fruits secs et cacao nous caressent la langue et c'est un cigare que nous fumerons jusqu'au dernier centimètre. De plus, nous sommes en excellente compagnie. En face de nous est assis David Shaw, le rédacteur en chef du guide londonien des amateurs de cigares Cigar Rendezvous. Un homme très intéressant ; nous échangeons nos cartes et quelques acquis sur les cigares qui nous enthousiasment. Soudain, Dame Nature m'appelle à me mouvoir vers la plus petite des pièces. Si c'est un fait qui mérite d'être mentionné, c'est parce que les toilettes sont tout simplement un monument d'art en soi. Rien que le miroir donne vraiment plaisir à voir. À l'aller comme au retour, nous croisons « the master blender's room », la salle d'assemblage. Elle nous transporte dans son univers culturel de tabac et de cigares, et là nous en apprenons davantage sur l'assemblage, le terroir, l'origine, etc. Nous tenons entre nos mains de gros paquets de belles feuilles de tabac et savourons les

> ***"Give a man a pipe he can smoke. Give a man a book he can read and his home is bright with a calm delight. Though the room be poor indeed."***
>
> Alfred DUNHILL

arômes qui se libèrent richement. Quel grand plaisir...

De retour dans la rue, nous longeons gaiement les boutiques de luxe qui restent ouvertes tard. La vie nocturne de Londres est foisonnante et les jeunes sont nombreux à s'être donné rendez-vous dans la rue. Puis l'envie nous prend d'une belle pièce de viande. Dans une petite rue qui donne sur Brompton Road, au 3, Yeoman's Row, nous descendons à la cave et plongeons vers le luxueux restaurant de fruits de mer et steakhouse Hawksmoor Knightsbridge. C'est là que mon copain et moi nous mettons à faire le point sur la journée. Avec pour commencer, un fort beau cocktail, suivi d'un steak dans l'aloyau et de quelques accompagnements. Après ce grand moment de bonheur bourguignon, nous nous dirigeons vers nos motos, bien alimentés de connaissance et de bons mets. Arrivés-là, nous constatons avec effroi des PV collés à nos engins. Apparemment, en Angleterre, les motos ne sont aucunement les bienvenues sur le trottoir comme dans le Benelux. L'apprendre nous coûte cher. D'ailleurs, prenez donc note du fait que les cigares sont tout de même 50% plus chers que dans le Benelux et que Londres n'est certainement pas l'endroit où vous ferez de bonnes affaires !

Texte et photos: Koenraad CAPPON



Le bois, le cuir et le verre du 'Sampling-lounge' Dunhill apportent une ambiance bien particulière

LA SELECTION DE CIGARES DE L'EDITEUR, LONDRES





Arturo Fuente Gran Reserva Exquisitos Maduro

13 x 113 mm | cepo 33 | small panatela
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: Cameroun
Prix: 3,20 euro (B)

En ôtant la cellophane de ce petit longfiller, un arôme mielleux de grenier à foin nous asseye, et nous notons aussi quelques nuances de cèdre. Une fois allumé, le cigare développe un goût poivré prononcé qui cède rapidement la place à un arôme floral qui fait toute la spécificité du maduro. L'odeur de café nous effleure. L'incandescence n'est pas bien persistante, et c'est bien normal pour un cigare de petit module. À l'heure d'entamer le divin, il devient crémeux et le bouquet floral cède aux notes épicées. C'est au troisième tiers, le purin, que le goût de café s'estompe et que les arômes de noix et biscuits amers s'offrent à nous. C'était très appréciable.





Por Larrañaga Sobresalientes (Exclusivo Gran Bretaña – 2014)

21 x 153 mm | cepo 53 | sobresalientes
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 25,60 Livres sterling

Ce cigare 'edición regionales' pour le UK 2014 porte le nom très saillant de Por Larrañaga Sobresalientes, dont le module de fabrique appelé 'sobresaliente' signifie en espagnol incomparable ou excellent. C'est un nom que reconnaîtront les amateurs encyclopédiques de puros, car en 2007, les Sobresalientes de Partagas furent présentés au public dans une réplique de cave à cigare antique. Seuls 200 humidors ont été produits, contenant chacun 50 cigares. Un module relativement unique que nous situerons entre le robusto extra et le double robusto. De ces « regionales » parurent uniquement 5 000 caves à cigare numérotées contenant 10 cigares, destinées uniquement à la Grande Bretagne. Maintenant, abordons le noyau du sujet, le cigare. Une œuvre maîtresse, comme on peut le voir sur la photo. Très « bling-bling », une cape légèrement huileuse cernée d'une bague dorée et d'une seconde bague regionales argentée. À l'allumage, c'est un arôme amer et végétal qui nous saisit, une déception. Mais un peu plus tard, cette âpreté s'évanouit et nous retrouvons le sourire. Les arômes qui s'offrent à nous sont ceux d'épices fines, de bois de réglisse et de poivre blanc. Un cigare qui évoluera indubitablement vers les plus hauts sommets de qualité d'ici à quelques années.





Dunhill 1907 Toro Box Pressed

21 x 152 mm | cepo 54 | toro
Tripe: Brésil (Mata Fina), République Dominicaine (olor & seco ligero, piloto Cubano) - sous-cape: République Dominicaine
Cape: Honduras
Prix: 8,50 euro (B)

Avec le lancement de Dunhill 1907, un clin d'œil à une année significative de l'histoire de Dunhill (l'année de fondation de la marque Dunhill). Le passé, ici mis à l'honneur, annonce un avenir un peu enfumé, mais somme toute assez dégagé. Le Toro est un cigare costaud qui se tient en bouche confortablement grâce à sa forme box pressed. La tenue en main est également agréable. Ce cigare nous séduit immédiatement par une bouffée initiale douce, et il est de module moyen. Nous sommes gâtés par les arômes d'épices, le goût fin du café Mocha en bouche accompagné de notes de fruits secs. Nous fumons ce fin cigare jusqu'à nous brûler les doigts ou presque. Après avoir déposé la tête du cigare dans le cendrier, à contrecœur soit dit en passant, aucun arôme désagréable ne subsiste alors que les fragrances se dissolvent en toute discrétion. Il est particulièrement adapté à l'heure du café.

Davidoff of Geneva

since 1911

OUR FLAGSHIP STORES & LOUNGES IN THE BENELUX



VAN BAERLESTRAAT 84
AMSTERDAM | THE NETHERLANDS



CHAUSSÉE DE CHARLEROI 15
BRUSSELS | BELGIUM



PLACE DU GRAND SABLON 1
BRUSSELS | BELGIUM



AVENUE LOUISE 71
BRUSSELS | BELGIUM

OUR OTHER SHOPS IN THE BENELUX

Passage du Nord 1 | Brussels | Belgium
Amerikalei 153 | Antwerp | Belgium
Rechtstraat 25 | Maastricht | The Netherlands
Merestraat 80 | Groningen | The Netherlands

INTERVIEW

DELICIA 'CIGARVIXEN' SILVA



QUI A DIT QUE LES CIGARES SONT EXCLUSIVEMENT UNE AFFAIRE 'MASCULINE' ?

Il n'en est rien, comme en témoigne la dame en couverture de ce numéro de votre magazine préféré. Delicia 'Cigar Vixen' Silva est une grande experte et elle est immensément populaire aux États-Unis. Sa mission ? Explorer le monde du cigare et partager ses connaissances dans son blog, communiquer sur les nombreux événements qu'elle (co-)organise et partager sur les réseaux sociaux ! Ah oui, et de temps en temps, elle offre même au monde une belle photo.

Et parce que cette dame a effectivement des choses intéressantes à dire, une courte interview Q & R s'impose !

Delicia, tout d'abord merci d'avoir accepté de faire notre couverture ! Pour les lecteurs qui ne vous connaissent pas (encore) ; qui est ce Cigar Vixen ?

"Je vous en prie ! Je suis originaire de la Californie du Sud, et je suis issue d'une famille nombreuse. Depuis ma plus tendre enfance, j'ai été entourée d'épicuriens qui fumaient beaucoup de cigares et buvaient des spiritueux. L'idée d'une carrière dans les médias, dans le créneau unique du cigare, nul besoin d'aller la chercher bien loin (rires). J'ai toujours beaucoup apprécié les cigares, et à partir du moment où j'ai vu de mes propres yeux comment ils étaient faits, je suis devenue accro. Le dévouement nécessaire à l'élaboration de ce merveilleux produit et la fantastique palette de goûts d'un cigare sont des choses qui ne cessent de me surprendre."

Eh bien voilà déjà un point commun entre nous ! Vous rappelez-vous du premier cigare que vous avez fumé ? Quelle impression vous a-t-il fait ?

"Haha, absolument ! Vous ne serez pas surpris d'apprendre que j'ai fumé mon premier cigare dans le giron familial. J'avais 18 ans, et à l'anniversaire d'un cousin, j'avais goûté dans l'après-midi à certaines "boissons pour adultes". En fin de soirée, j'ai aussi goûté le scotch de mon oncle et j'ai eu droit à mon premier cigare ; un Macanudo. Je dois avouer que j'avais déjà beaucoup bu ce jour-là, et il m'a rendue un peu malade ! Mais quelques années plus tard, je goûtais le premier cigare dont je suis vraiment tombée amoureuse, c'était un Padrón 1964. Le reste, c'est de l'histoire ancienne (rires).

La première fois que je me suis rendue à une fabrique de cigares en RD, et vu comment les cigares sont faits et le travail que cela implique, cela m'a laissé une impression forte."

Vous fumez beaucoup. Avez-vous un cigare favori ?

Eh bien, si on me tend un bon Maduro, je l'accepte avec plaisir! De préférence, bien vieilli. Et, en fait si... la taille, c'est important (rires). Mais personnellement, je préfère les modules plus petits, parce qu'ils ont un goût plus concentré. Mon vitola préféré est le Lancero."

Notre président est lui aussi un grand fan. Sinon, pensez-vous qu'il y a une différence en termes de goûts entre les hommes et les femmes ?

"Oh, je ne pense pas vraiment. Il y a juste une différence dans les papilles gustatives de chaque personne. Je suis convaincue que les gens qui apprécient une belle table, un bon vin ou un spiritueux, de toute façon, éprouveront également grâce aux cigares une sensation de goût supérieure."

Une question qui nous intéresse toujours beaucoup : vous avez une collection personnelle ?

"Oui ! J'ai en permanence environ 1 800 à 2 000 cigares dans ma cave. Je fume différents formats, différents assemblages de différentes origines, et surtout de vieillissement divers, mais je les adore vraiment tous (rires). Je choisis le cigare que je veux fumer principalement selon mon état d'esprit du moment. En ce qui concerne le vieillissement, j'ai une certaine quantité de cigares que je voudrais porter à maturation pendant quelques années. Mais bien sûr, je fume beaucoup pour l'écriture des critiques, et certains sont donc rapidement allumés, peu de temps après l'acclimatation dans ma cave."

Selon vous, qu'est-ce qui ferait un beau mariage, à l'heure de choisir d'accompagner votre cigare d'un verre ?

C'est difficile à dire, cela dépend, à mon sens, surtout de goûts personnels et du moment où nous souhaitons fumer. J'ai quelques favoris : une bonne tequila añejo va très bien avec presque tous les cigares. Essayez donc un Don Julio sur glace avec quelques petites tranches d'orange et un Rocky Patel New Decade Cameroon. D'ailleurs un grand merci à Nish Patel qui m'a soumis l'idée de ce magnifique mariage (c'est noté - NDLR). Ou une Flor de Caña de 18 ans d'âge avec un maduro San Lotano. Ou bien, en été : un cigare La Aurora accompagné d'une bière, c'est délicieux ! Il faut toujours boire quelque chose avec un cigare, même simplement de l'eau plate, car un palais sec, c'est sérieusement déconseillé."

En Europe, le gouvernement est de plus en plus répressif envers les fumeurs. Il n'est (plus) permis de fumer dans les cafés, et actuellement, il est question d'une législation plus stricte encore concernant la conduite en voiture, etc. Comment voyez-vous l'avenir du fumeur de cigare ?

"Eh bien, c'est une recherche constante. Bien sûr, nous savons que le gouvernement nous tient à l'œil, mais je me console du fait que nous pouvons au moins exercer ensemble notre influence et défendre nos droits. Dans chaque événement autour du cigare que j'organise, je tente par tous les moyens de bien informer le public sur nos droits et j'encourage les fumeurs à faire valoir les leurs."

Delicia, nous vous connaissons principalement grâce à votre blog, vos tweets et vidéos sur YouTube. Quelle importance ont les réseaux sociaux à vos yeux ?

"Ils sont très importants. C'est le meilleur moyen de s'adresser à beaucoup de gens, partout dans le monde."

Vous avez déjà fréquenté de nombreux grands événements autour du cigare : ProCigar, le Festival de l'Habano, Cigar Safari, le Big Smoke, ... lesquels préférez-vous ? Avez-vous des conseils pour nos lecteurs ?

"ProCigar est toujours un grand événement, car il combine les visites d'usines aux dîners, et parce que beaucoup de personnalités de l'industrie ainsi que des connaisseurs y vont. Le Nicaragua aussi est fantastique, avec les usines et les fabuleuses plages. Pour moi, chaque occasion de rencontrer des amateurs de cigares a de la valeur. Au fait ; si vous êtes intéressés par les événements auxquels je participe, allez-donc voir sur www.cigarvixen.com !"

Nous en prenons bonne note. Une dernière question : qu'est-ce que nous réserve l'avenir ? Quels sont les projets que vous avez en tête ?

"J'espère continuer à travailler longtemps à mes vidéos et autres contenus. Je fais la promotion du cigare en écrivant des articles sur mon propre blog, mais aussi pour des publications telles que Cigar & Spirits Magazine. Mon apparence physique a représenté un avantage dans mon travail, j'ai été écoutée et entendue. Et j'ai plein de projets. Suivez-donc toutes mes escapades sur mon site (rires). Entre autres, vous trouverez mes critiques, un calendrier des événements, des communiqués de presse, des photos et toute sorte d'articles intéressants.

You got it! Merci pour cette interview et à bientôt !

Texte: Stefan BASTIAENSSENS
Photos: Delicia CIGARVIXEN



Delicia 'Cigarvixen' SILVA

Davidoff
CIGARS



La saison précédente, AromaG vous avait reporté l'histoire du maitre assembleur Hendrik Keller et le lancement de la série Nicaragua de Davidoff. Sous la direction de Henke, les maîtres du tabac de Davidoff sont allés chercher un mélange nicaraguayen unique qui éveillerait tous nos sens. Cette gamme fût composée de plantes provenant des quatre terroirs nicaraguayens les plus importants: Esteli, Condega, Ometepe et Jalapa. Après 10 ans de préparation, le résultat était là: tous les trois modules (le short corona, le robusto et le toro) ont eu un franc succès auprès de notre jury de dégustateurs.Ce qui à l'origine devait être une édition limitée, connut après du public fumeur un succès fulgurant. Davidoff a ainsi ajouté un quatrième module à sa série: le Diadema. Il est passé, lui aussi, par le test de dégustation de notre jury.



DAVIDOFF DIADEMAS REVIEWED

19,84 X 165 mm | Cepo 50 | diadema
Tripe: Nicaragua (Esteli Viso, Condegas Ligero, Ometepe Viso et Esteli Ligero)
Sous-cape: Nicaragua (Habano Jalapa)
Cape: Nicaragua (Habano Seed Nicaragua Rosado – âgé de 10 ans)

Ce cigare magnifiquement formé est très attirant de par sa cape légèrement grainée et sa belle couleur brun moyen. A cru, nous sommes tout de suite transportés; nous avons le droit à de sublimes nuances quelque peu sucrées: écurie, chocolat au lait, quelques notes veloutées également. Une fois allumé, le cigare est complètement équilibré et nous continuons dans la même lancée: une base veloutée en bouche, avec des picotements de poivre de Cayenne, ce qui laisse les saveurs flotter longtemps, sans être affectés par la fumée dense que produit le diadema. Dans la deuxième moitié, le goût relevé disparait un peu et laisse place à un cigare crémeux avec une tinte amère de chicorée. Le cigare devient un peu plus sec en troisième partie et se penche ensuite vers un éventail entier de goûts–ce qui d'ailleurs est le credo de Hendrik Kelner. Tout cela est un succès; ce Davidoff dévoile beaucoup de terroir, reste modéré tout au long et est parfaitement équilibré. Quatre étoiles sans hésitation.

Texte: Stefan BASTIAENSSENS

TIME BEAUTIFULLY FILLED

CORONATASTING

LE PANEL DE DEGUSTATION DE AROMAG A TESTE 30 CORONAS



Christophe Bonne | Koenraad Cappon | Christof De Volder | Cliff Hostyn | Johan Dhondt | Michel van Wingerden | Alain Cuypers



Dirk Ossieur | Jan Pellegrom | William Vissenaeken | Wim Koopmans | David Larou | Geert Claerhout | Stefan Bastiaenssens

Certes, le corona a perdu un peu de sa popularité face aux modules plus grands, mais il reste une référence dans le monde entier. La dimension des coronas fait qu'ils sont pratiques à fumer, autant pour le néophyte que pour le connaisseur, et offrent entre trois quarts d'heure et une petite heure de plaisir de fumer. Le module officiel cubain est de 142 mm, cepo 42 (ø 16,67 mm). Le mareva est un peu plus court (129 mm), le corona grande un peu plus long (155 mm). En RD, au Nicaragua et au Honduras, le corona est disponible en plusieurs tailles et chacun trouvera son bonheur. AromaG a testé pour vous une sélection de 30 cigares issus des boutiques partenaires de AromaG. Le verdict :

Dégustateurs invités: Maarten Loose, Bart Hermsen, Bart Van Anderlecht, Davy Minner, Filip Caulier, Frank Evens, Klaas Cornelis, Peter Deceuninck, Pieter-Jan Vanpee, Stefan Plattel, Steven Geerinckx, Sven Mertens, Jan Sampermans, Bart Notenbaert, Nicky Meire.

Tous nos remerciements pour les lieux mis à la disposition du panel de dégustation d'AromaG, notamment par: Tabaknatie, De Kelle Cigars te Overijse, Tabakspeciaalzaak Missault te Brugge en Cliff Hostyn.

AromaG-score:		
excellent	●●●●●	
très bien	●●●●○	
bien	●●●○○	
suffisant	●●○○○	
insuffisant	●○○○○	

Tous les cigares sont classés en ordre alphabétique par pays d'origine - Rédaction: Stefan BASTIAENSSENS - Photos: Koenraad CAPPON




COHIBA SIGLO III

16,67 x 155 mm | Cepo 42
Vitola: Corona Grande
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 15,90 euro (BE)

Une cape colorado claro mate à nervures avec une jolie tête triple coiffe. Quelque peu souple au toucher. À cru, le cigare émet des arômes végétaux qui rappellent la paille et le foin, avec quelque part au loin, une petite étable. Le tirage de ce grand classique s'avère difficile pour plusieurs membres du panel, ce qui lui coûte des points. Il évoque fortement le bois (de cèdre), avec une évolution douce vers du crémeux. Alors que nous progressons, ses arômes moins plaisants font surface (foin, herbe fraîche). En gros, c'est une déception.





H. UPMANN MAJESTIC

15,87 x 140 mm | Cepo 40
Vitola: Cremas
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 4,30 euro (BE)

Un classique des frères Upmann. La couleur manque un peu d'uniformité, mais la cape est joliment huileuse. À cru, il se montre prometteur avec des propriétés typiquement cubaines d'humus et de terreau. À l'allumage, il a des arômes relativement subtils, un peu timides. Nous percevons parfois d'agréables impressions d'herbes douces et d'automne (nous pensons aux champignons, au cuir), mais ce cigare ne s'exprime pas vraiment, un peu comme si vous conduisiez avec le frein à main. Le tirage un peu difficile n'arrange rien, et cela lui coûte des points. Nos collègues de El Gusto l'on récemment voté 'favourite', mais il n'aura pas su nous convaincre pleinement.





HOYO DE MONTEREY HOYO DES DIEUX

16,67 x 155 mm | Cepo 42
Vitola: Corona Grande
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 11,20 euro (BE)

Ce corona grande a une cape colorado à nervure fine très huileuse et on sent sa souplesse. À cru, des arômes animal, des saveurs de terre et de foin. À l'allumage s'associent quelques douces impressions de noix, et lors de son moment fort, des notes de crème brûlée et de vanille. En deuxième partie, la légère amertume de la chicorée se fait ressentir. Ce cubain développe relativement peu de fumée et produit une cendre gris clair. Le panel décrit ce cigare comme un passe-partout doté d'une faible évolution et d'un vrai manque de saveur.





MONTECRISTO NR. 3

16,67 x 142 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 11,60 euro (BE)

La cape claro de vida de ce cubain a une nervure fine et est sèche au toucher. Belle finition de la coiffe. Sec, un puissant bouquet d'arôme de foin emplit la bouche. À l'allumage, tous les dégustateurs ne sont pas logés à la même enseigne en termes de qualité de tirage. Les arômes boisés de cèdre et de chêne sont noyés dans un goût amer comme du goudron qui vient malheureusement ternir le plaisir de fumer. Ce Montecristo est rustique, c'est un cigare qui n'a rien de subtil, sauf aux yeux d'un de nos panélistes, apparemment tombé sur un spécimen plus rond et plus aromatique qui aurait sans doute obtenu un score plus élevé.







PARTAGAS DE LUXE TUBOS

15,87 x 140 mm | Cepo 40
Vitola: Cremas
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 6,30 euro (BE)

Ses nervures assez développées donnent à ce cigare une apparence un peu sèche et une finition de coiffe magnifique. À l'allumage, nous percevons rapidement le terroir typiquement cubain avec sa palette de goûts très reconnaissable : riche et rustique, du cuir, du cacao, une note de crème. Pour notre plus grand plaisir, une évolution merveilleuse, aussi, comme si ce petit coquin cherchait à faire ses preuves face à ses grands frères ; l'agréable amertume du cacao et du cuir restent présentes, mais s'enrichissent de plusieurs arômes doux et aromatiques qui rappellent le pain d'épices, la brioche, avec des notes subtiles de café et de chicorée. Joli !





QUAI D'ORSAY CORONAS

16,67 x 142 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 9,40 euro (BE)

Nous observons une cape colorado-maduro à la brillance joliment uniforme, elle enveloppe ce corona bien rempli et la coiffe d'une tête triple coiffe cubaine maintient l'ensemble. À cru, il provoque une explosion de pain d'épices sucré, complété de chocolat au lait. À l'allumage, nous obtenons les premiers indices : du chêne, du cuir, et les fumeurs manifestent leur approbation. Ce cigare à combustion droite a un tirage optimal, et alors que nous continuons de le fumer, un arôme de piment doux apparaît. Dans les deuxième et troisième parties, le cigare conserve bien sa cohérence et s'achève en beauté.





ROMEO Y JULIETA CEDROS DE LUXE NO. 2

16,67 x 142 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe, sous-cape et cape: Cuba
Prix: 10,20 euro (BE)

Ce cubano claro souple a une cape sèche à nervure fine. À cru nous sommes gâtés par la saveur sucrée et épicée caractéristique du pain d'épices. L'allumage de ce cigare contribue à la complexité des arômes sous la forme d'herbes provençales et de noix de muscade. En deuxième partie, cependant, tout cela est tempéré par de douces impressions de crème. Ce Romeo est littéralement parti en fumée, malgré tout, il y a eu peu d'évolution et l'ensemble est plutôt terne et sans intérêt. Le tirage n'est pas optimal, ce qui nous amène à un avis modérément favorable.





ARTURO FUENTE GRAN RESERVA NR. 4

15,87 x 140 mm | Cepo 40
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: Cameroun
Prix: 6,70 euro (BE)

Nous avions rarement vu une aussi belle cape colorado claro. Magnifiquement uniforme, elle va bien à ce cigare. À l'allumage, certains arômes subtils et floraux prévalent et sont suivis de notes de clou de girofle et de poivre blanc. En deuxième partie, un surprenant bouquet de noix vient prendre le dessus. Ce corona obtient des points pour sa bonne consistance et son arrière-goût en bouche agréable. Le Arturo Fuente n'est pas exactement complexe, mais de le fumer ne nous a ennuyé à aucun moment. Ne serait-ce que pour cela, il mérite ses trois points.







ASHTON CLASSIC CORONA

17,5 x 139,7 mm | Cepo 44
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: Connecticut (USA)
Prix: 9,90 euro (BE)

À première vue, il n'est pas très attrayant avec sa cape claro à nervure relativement fine et d'un grain très rugueux, et en plus la finition de la coiffe laisse à désirer. Le cigare est dur au toucher, ce qui fait froncer quelques sourcils. À cru, nous avons de l'humus, de la paille, un peu de moisi aussi. Le tirage est bon, la combustion plutôt erratique. Ce corona, un light body, démarre agréablement sur des nuances végétales, du foin et de l'humus. Cependant, les arômes disparaissent rapidement, et ce qui nous reste est terriblement monotone, sans grande évolution. En deuxième et troisième parties, le même élan mou. Les fumeurs expérimentés sont restés sur leur faim.





ASHTON CORONA GORDA

18,25 x 146 mm | Cepo 46
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: L'Equateur (Virgin Sun Grown)
Prix: 11,90 euro (BE)

La cape maduro colorado (VSG = Virgin Sun Grown) de cet Ashton a de la nervure et est modérément huileuse. Le cigare est dur et la finition du cap, moyenne. Un cigare qui, à cru, a un bon tirage et libère des arômes de poivre et de piment doux. Lors de l'allumage, c'est l'arrivée du café, qui ensuite cède à un goût légèrement boisé. En deuxième partie, le chêne, la réglisse, des notes de terre humide et de cuir viennent compléter la palette de goûts. Il n'y a rien à redire à ce cigare, mais il nous laisse la bouche ouverte (d'étonnement) et... muette. Sur sa construction, pareil, il n'y a rien à redire : nous avons ici une combustion bien droite avec une belle cendre, forte et dense.





DAVIDOFF PURO D'ORO NOTABLES

18 x 143 mm | Cepo 48
Vitola: Corona Gorda
Tripe, sous-cape et cape: République Dominicaine
Prix: 13,30 euro (BE)

Beau corona gorda couleur colorado, riche en huile et à la nervure fine. Le cigare est solide au toucher, il est fini d'une coiffe en queue de cochon exécutée dans les règles de l'art. À froid, nous avons un beau tirage agréablement facile, et puis un goût prononcé de mangue douce, de noix et de foin. À l'allumage, le cigare explose joliment : nous notons de nombreuses saveurs terreuses, des arômes de pain grillé et du cèdre à gogo. La deuxième partie se passe de la même manière, avec un ajout de poivre suivi de moka. Ce dernier est encore un peu mieux perceptible dans la dernière partie, où arrivent aussi des saveurs subtiles de chocolat. Wow ! L'évolution du cigare n'est peut-être pas exceptionnelle, mais il est ô combien agréable. La combustion est droite et fait une belle cendre gris clair. Excellente note !





DON DIEGO CORONAS

17,06 x 155 mm | Cepo 43
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: Connecticut (USA)
Prix: 6,80 euro (BE)

La cape brun clair (claro de vida) est lisse, sèche et souple. À cru, le cigare a un goût de chicorée et de foin. Les premières inhalations sont douces et plutôt sucrées, avec des picotements dans la bouche qui indiquent la noix de muscade et le poivre blanc. Le tirage est assez bon. La deuxième partie à un goût de cuir prononcé qui dure jusqu'à la fin. La combustion est droite. Un cigare assez monotone, avec une évolution trop faible pour lui octroyer un score élevé.







LA FLOR DOMINICANA LIGERO TUBO 100

16,67 x 140 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: L'Equateur (Sumatra)
Prix: 8,90 euro (BE)

Vu de l'extérieur, il a déjà tout ce qu'il faut, mais à l'allumage, le panel tout entier murmure immédiatement son approbation : ce dominicain s'entame sur du crémeux avec énormément de chocolat au lait, un peu de noix de muscade subtile, et un peu trop toasté, aussi. Les arômes évoluent, deviennent un poil plus lourd sans jamais devenir agressifs. La vue aussi reçoit de quoi se réjouir : ce claro donne une belle fumée blanche. Dans les deuxième et troisième parties, aucun faux pas. Et quelle merveilleuse consistance. Un cigare irréproachable, qui s'accompagnera très bien une tasse d'expresso.





LA FLOR DOMINICANA AIRBENDER PODEROSO

16,67 x 140 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: L'Equateur
Prix: 8,50 euro (BE)

Ce LFD solidement roulé a une cape sombre colorado-maduro plutôt sèche au toucher. Un agréable tirage à cru, avec un subtil goût de brioche ainsi qu'un peu de foin. Une fois allumé, le dominicain révèle sa vraie nature, ses notes de pain d'épices, de café, de brioche et de terre humide. Occasionnellement, nous détectons un soupçon d'ammoniac, un signe que le cigare est encore (trop) jeune. Mais la sensation gustative dominante est agréable et riche. Le cigare est bien équilibré, et qui plus est, la construction et la combustion sont optimales. Déjà son score est tout à fait honorable, mais cette création de Litto Gomez développera encore beaucoup de son potentiel à la cave.





LA RIBERA MAREVA

16,67 x 141mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine
Cape: L'Equateur
Prix: 2,50 euro (BE), vendu en lots de 10

Ce cigare appartenant à un lot est habillé d'une cape claro colorado peu huileuse. Le cigare a une belle consistance, mais la coiffe n'est pas d'une très jolie finition. À cru nous vient le goût du cuir et de l'acier. Les premières inhalations se révèlent quelque peu belliqueuses en bouche à cause d'un excès de poivre. Mais assez rapidement, une vanille douce se développe accompagnée de nuances crémeuses. En deuxième partie, tout à coup, des impressions saccadées de poivre blanc et de terre se manifestent avec toujours cette même note discrète de vanille. La combustion est toute aussi irrégulière que l'évolution gustative. Un cigare un peu curieux qui manque de complexité.





MACANUDO HAMPTON COURT CAFÉ

16,67 x 140 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe: République Dominicaine
Sous-cape: Mexico (St. Andres Tuxtla Valley)
Cape: Connecticut (USA)
Prix: 7 euro (BE)

Un beau jour, sous le soleil de Jamaïque, Macanudo est né sous la direction artistique de Ramón Cifuentes, un Cubain qui a gagné ses galons chez Partagas. Aujourd'hui, les cigares sont soigneusement produits à partir de tabacs strictement sélectionnés portés à maturation en République Dominicaine. Ce Hampton Court est correctement roulé, et c'est un corona qui ne se dévoile pas à cru. Pendant que nous le fumons, cependant, nous sommes agréablement surpris par un vaste festin de crème, une note de cuir, de café et (peut-être grâce à la cape mexicaine) une note épicée. Le cigare a peu de profondeur dans son développement gustatif, mais cela ne gâche nullement le plaisir de fumer ; il ravit le panel tout entier et les bonnes propriétés de combustion nous mènent à une appréciation positive.







MACANUDO 1968 CORONA

16,67 x 138 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe: République Dominicaine, Nicaragua & Ometepe
Sous-cape: Connecticut (USA)
Cape: Honduras (San Agustin - Havana seed)
Prix: 7,90 euro (BE)

Une cape à forte nervure, rugueuse et huileuse, caractérise ce dominicain. La construction est dure au toucher. À cru, nous percevons des petites notes briochées, de chocolat et de réglisse. À l'allumage, nous obtenons un bon tirage et une cendre solide. Ce cigare est de corps moyen, il libère du poivre blanc doux et beaucoup de cèdre. En deuxième partie, plus d'amertume, en troisième partie, le bois de réglisse et le chocolat montent ensemble. Globalement, un bon cigare avec une remarquable évolution. Nous votons pour.





VEGAFINA CORONA

16,67 x 146 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: République Dominicaine (Olor, Piloto Cubano)
Cape: Connecticut
Prix: 5,10 euro (BE)

Ce cigare est produit dans la plus grande usine au monde de cigares faits à la main, la Tabacalera de García, située dans la belle ville de La Romana en République Dominicaine, le point de départ du festival ProCigar. La tripe dominicaine est complétée d'une cape Connecticut aux couleurs douces. À cru, le cigare sent le foin et la terre humide. Lorsque le Vega Fina est allumé, il libère des saveurs épicées et acidulées. Alors que nous progressons, le cigare livre encore plus de ses secrets avec davantage d'équilibre et des notes de poivre blanc et de clous de girofle. Ce corona a un tirage facile, un goût uniforme et il est particulièrement doux. Très bien pour accompagner le café, mais pas un grand cigare.





DON TOMÁS CLÁSICO NR. 4

16,67 x 127 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe: Honduras et Nicaragua (Cuban seed)
Sous-cape et cape: Honduras
Prix: 4 euro (BE)

Une des plus anciennes marques du Honduras, Don Tomás est quelque peu sous-estimée. À l'origine, le tabac est issu de la 'Cuban seed' et les produits sont tous faits à la main. Il n'est pas question ici d'un 'puro' parce que le tabac dans sa composition ne provient pas uniquement du Honduras, mais aussi du Nicaragua - ce qui n'empêche pas que l'on ait à faire à un corona de qualité. Après avoir coupé le cigare, le tirage est très agréable et nous sommes ensuite lancés sur de bons arômes crémeux avec de la réglisse, subtile, des arômes animal et de cuir ; un bon début qui nous mène à la seconde moitié où encore une fois nous sommes surpris de sa belle évolution avec l'ajout d'un peu de brioche (aux raisins) et une pincée de clou de girofle. Trois et demi, et c'est largement mérité !





FLOR DE COPAN CORONAS

15,88 x 138 mm | Cepo 40
Vitola: Corona
Tripe: Honduras et Nicaragua
Sous-cape: Honduras
Cape: Connecticut L'Equateur
Prix: 5,80 euro (BE)

Ce corona du Honduras est d'un aspect exquis, avec une cape claro à la nervure fine et une coiffe présentant de belles finitions, on y a clairement porté de l'attention. Le cigare est agréable et le tirage est optimal. Cependant, en termes de palette de goût et de son évolution, nous restons sur notre faim ; le cigare est plutôt fade, avec quelques notes boisées (de chêne), un peu de foin, mais sinon, tout de même assez monotone. Honduras, le 'quatrième' pays en termes de cigares, a un potentiel énorme. Malheureusement, cela s'est à peine reflété dans ce Copán. Mais le cigare présente tout de même une bonne combustion et un bon tirage, ce qui lui rapporte quelques points. Conclusion : un bon cigare pour les néophytes, mais les fumeurs expérimentés ne trouveront pas ici l'entière satisfaction qu'ils recherchent.







LA ESTANCIA CORONA

16,67 x 131 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe: Honduras, Cuba et République Dominicaine
Sous-cape et cape: Nicaragua
Prix: 6,50 euro (BE)

Relativement méconnu, ce corona brun clair d'origine hondurienne a une cape et une sous-cape originaires du Nicaragua, la tripe étant un assemblage surprenant de tabacs cubains, dominicains et honduriens. Les premières inhalations révèlent immédiatement à quel point le tirage est facile. Du poivre apparaît, mais malheureusement le cigare devient vite désagréable à cause de la brûlure qu'il cause en bouche et qui masque impitoyablement les saveurs plus subtiles. Connait peu d'évolution gustative, mais gagne en subtilité en deuxième partie. Ce corona ne peut inciter qu'à une appréciation très modérée.





CAIN DAYTONA 543 NR. 4

16,67 x 127 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe, sous-cape et cape: Nicaragua (Ligero - Jalapa Valei)
Prix: 5,50 euro (BE)

Un corona bien garni originaire d'Esteli (Nicaragua) revêtu d'une cape colorado. Immédiatement, nous arrivons à une douce saveur florale et agréable qui évolue lentement vers la terre et le cuir et font dans les deuxième et troisième parties apparaître un arôme plus fumé. Ce cigare combine la subtilité à l'arôme et son évolution est gracieuse. Marque des points dès le début de la dégustation, bien que l'origine ne se soit pas immédiatement dévoilée. Agréablement surpris !





CASA MAGNA COLORADO PIKITO

16,67 x 120 mm | Cepo 42
Vitola: Petit Corona
Tripe, sous-cape et cape: Nicaragua
Prix: 4,70 euro (BE)

La cape colorado maduro de ce petit gars a une nervure fine et moyennement huileuse. Le cigare est solide au toucher et la coiffe a une belle finition. À cru, nous sommes un peu surpris du tirage excessivement facile et de ce léger goût de foin. Le flux d'air trop souple explique pourquoi à l'allumage, la première partie du cigare donne de l'amertume et de la fumée brûlante. Les principaux arômes sont ceux du cuir et du pain toasté (brûlé?), avec une note de noix. L'évolution reste complètement inerte. La combustion est erratique et le cigare lâche des nuées de fumée agressive. Des manquements trop graves pour marquer des points.





JOYA DE NICARAGUA ANTAÑO 1970 MACHITO

16,67 x 121 mm | Cepo 42
Vitola: Machito
Tripe et sous-cape: Nicaragua (Cuban seed)
Cape: Nicaragua (Habano Criollo)
Prix: 3,40 euro (NL)

Ce nicaraguayen peut plaire ou ne pas plaire lors du premier contact ; le cigare est très granuleux et la cape à l'air malheureuse et terne. La coiffe bâclée complique la coupe. Le cigare a néanmoins un bon tirage, mais produit des arômes grillés trop agressifs. Le sentiment sur la langue est désagréable et nous brûle, nous avons donc rapidement posé cet échantillon. Un mauvais lot peut-être? Des défauts fondamentaux, donc un score fondamentalement faible.







LA LEY MAREVA

17,07 x 102 mm | Cepo 43
Vitola: Mareva
Tripe: Nicaragua et Hondurad
Sous-cape et cape: Nicaragua
Prix: 8,90 euro (BE)

Directement, ce mareva couleur chocolat saute aux yeux grâce à son puissant parfum : une avalanche de fragrances animal avec une note épicée nous engloutit, ce qui n'est pas mal pour un début. Une fois allumé, on retrouve immédiatement cette note puissante ; un rond parfum de cuir avec quelques épices et l'esquisse d'une pincée de poivre, ça et là. Le cigare a un très bon tirage, et alors que nous continuons de fumer, le poivre s'estompe et le nicaraguayen perd tout de suite de son assurance. Il offre des arômes qui seront décrits par le panel de manière assez originale comme l'odeur d'une boîte de gâteaux du temps de nos grands-mères, ouverte, la note sèche et sucrée du pain d'épices, de chocolat et de pain toasté. Cet assemblage puissant, nous le qualifierons de moyen à rond et il bénéficierait certainement de quelques années de plus dans l'humi. Un puissant triple genre Maredsous est l'accompagnement idéal à tant de violence immature.





NICARAO ANNO VI MINUTO

16,67 x 127 mm | Cepo 42
Vitola: Minuto
Tripe et sous-cape: Nicaragua
Cape: Nicaragua (Jalapa)
Prix: 4,90 euro (BE)

Ce puro nicaraguayen de la maison de Didier Houvenaghel a une magnifique cape brun foncé et rougeâtre. Il est consistent au toucher et a en finition une tête triple coiffe cubaine, et une nervure acceptable. À cru à, ce cigare s'exprime déjà clairement avec un parfum merveilleusement puissant d'herbes, de foin, et une note de cacao assez généreuse. À l'allumage, le cigare donne des arômes sucrés de poudre de cacao/chocolat noir, beaucoup de terre, de cuir et une quantité généreuse d'épices. Ici et là un soupçon de pain toasté. Il y a une évolution lente mais constante et toutes les saveurs ne sont pas (encore) en parfaite harmonie, mais ce cigare a un beau corps qui saura plaire au débutant comme au fumeur expérimenté. Beau travail, Didier !





NICARAO ESPECIAL 2014 HERMOSO

19,05 x 139 mm | Cepo 48
Vitola: Hermoso
Tripe: Nicaragua (Havana seed)
Sous-cape: Nicaragua
Cape: Nicaragua (Havana seed - Jalapa)
Prix: 7,80 euro (BE)

Pour commencer, ce Hermoso («beau» en espagnol) porte plutôt bien son nom, avec sa cape colorado mate, une bonne coiffe et une construction robuste. On peut vraiment voir le tabac dans le pied. Une dégustation à cru présente de la chicorée et de la brioche toastée. À l'allumage, on pénètre un corps d'abord relativement léger, puis moyen, puis rond, ce qui en soi est une évolution fascinante. La première partie est légèrement sucrée, avec des tons de chêne. En deuxième partie, une note de réglisse douce vient s'y ajouter. Le cigare reste fascinant au cours de son développement ultérieur vers des arômes plus lourds, torréfiés, avec beaucoup de moka. À notre grand plaisir, cet Hermoso produit un très agréable volume de fumée. Un cigare très apprécié que nous ne conseillerons pas aux débutants.





OLIVA SERIE V NO. 4

16,67 x 127 mm | Cepo 42
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: Nicaragua
Cape: L'Equateur (Sumatra)
Prix: 6,80 euro (BE)

Ce maduro bien huileux à nervures, à l'allumage, semble immédiatement refléter un terroir cubain, mais la vérité se trouve quelque part au milieu : c'est un corona de la maison Oliva, une des nombreuses familles ayant quitté Cuba pendant la révolution pour lancer leur production au Nicaragua. Nous avons des arômes de bois, de foin et de cuir, avec un frisson pas désagréable sur la langue qui arrondit bien l'ensemble. Dans les deuxième et troisième parties, il présente des arômes torréfiés en plus, complétés de touches végétales. Pas trop mal, certes, mais nous n'éprouvons aucunement de la fascination.







OLIVA SERIE V MELANIO NO. 4

18,82 x 114 mm | Cepo 46
Vitola: Petit Corona
Tripe et sous-cape: Nicaragua
Cape: L'Equateur (Sumatra)
Prix: 9,90 euro (BE)

Ce "Melanio" est considéré comme l'un des cigares premium de la gamme Oliva. Ce petit corona ressort du lot immédiatement grâce à sa forme aplatie (box-pressed) qui est confortable en main et aux lèvres, très relaxant. La cape tend vers le maduro et elle a de fines veines noires, elle est agréablement et solidement remplie d'une tripe ligero fermentée. À cru à nous obtenons immédiatement un tirage idéal, il promet d'être un cigare facile. Une fois allumé, nous sommes immédiatement gâtés par du chocolat fondant, du foin, des notes de noix, du bois de chêne et du café torréfié, des arômes agréables. Au cours de cette croisade de goûts prolongée, le cigare acquiert davantage de caractère, à mi-chemin vers le piment épicé, et vers la fin, l'ensemble devient plus crémeux et les noix percent complètement. Un cigare très agréable.





PADRON – DELICIAS

18,26 x 125 mm | Cepo 46
Vitola: Corona
Tripe et sous-cape: Nicaragua
Cape: Nicaragua (sungrown, âgé de minimum 2,5 an)
Prix: 5,50 euro (BE)

Ce cigare nicaraguayen enveloppé d'une cape maduro colorado a un bon tirage dès les premières inhalations. Des saveurs solides et robustes nous sont données, mais malheureusement, ce Padrón ne cesse de causer une sensation de brûlure dans la bouche en première partie. En deuxième partie, le cigare et ses arômes s'estompent quelque peu, et offre des impressions plutôt herbeuses, boisées, et des tons de chocolat et de réglisse parfois édifiants. La troisième partie apporte des arômes doux d'anis, avec à la fin une note douce. Des points en plus pour une combustion droite. Une évaluation "positive - mais de justesse."

UN FUMEUR DE PIPE A L'HONNEUR: LUC GERS

AromaG était récemment invité au Championnat Belge et Néerlandais des fumeurs de pipe (en bois), une activité incroyablement plaisante. Nous avons fait la connaissance d'une association très enthousiaste: "L'Association des Fumeurs de Pipe d'Anvers" (Sinjoren Pijpeniers Gilde ou SPG) et nous avons pu nous entretenir avec leur "huissier", Luc Gers.

Luc, dans ta fonction et dans ton nom associatif, je remarque deux termes néerlandais "sinjoren" (habitants de la ville d'Anvers) et "baljuw" (huissier). Ça me dit quelque chose, mais ces mots ne sont pas tout à fait clair.

"Sinjoren" provient du nom complet de notre association "L'Association des Fumeurs de Pipe d'Anvers", dont l'abréviation est SPG. Cette association fut créée par 9 amis fumeurs de pipe le 12 février 1981. En ce qui concerne le terme "huissier", c'est une des fonctions que quelqu'un peut prendre au sein d'une association, et c'est ce que je suis en ce moment. En tant qu'huissier, je me charge du bon déroulement de nos réunions."

Comment êtes-vous arrivé dans le monde merveilleux des fumeurs de pipe?

"Je tiens d'abord à dire que je n'ai jamais "fumé". Je n'ai jamais d'ailleurs touché de cigarette jusqu'à aujourd'hui. Ce qui par contre me fascinait toujours lorsque j'étais jeune et cela surtout de par les arômes délicieux qui s'en dégageait et de l'ambiance agréable, c'était de fumer la pipe. Dans un café en 2007, j'ai rencontré un homme qui fumait la pipe et nous avons commencé à discuter. À un moment donné, j'ai dit "C'est ce que je ferai aussi, lorsque je serai sage et gris, fumer la pipe". Il m'a alors répondu "Il n'y a qu'une seule chose que tu devras faire plus tard, c'est d'arrêter de respirer!". C'est donc avec sagesse et cet homme dans la voiture, que 2 semaines plus tard j'achetais ma première pipe, une Peterson, dans un petit magasin de tabac à Middelburg."

Une excellente première acquisition! Est-ce que vous faites souvent des concours de fumeurs?

"Ce que nous faisons parfois en sein de l'association, ce sont des sessions où l'on fume ensemble. Auparavant, cela se faisait uniquement avec la pipe de notre association, une pipe de Gouda, magnifiquement décorée avec notre emblème. Depuis quelques années, avec le SPG, nous participons également à quelques compétitions. Nous nous déplaçons en grande délégation aux concours de Middelburg et de Ruisbroek, mais il arrive que d'autres clubs ou associations nous reçoivent. Mais pour être honnête, nous au SPG,

nous participons surtout pour la convivialité. Nous ne sommes pas de vrais fumeurs de compétitions"

Est-ce que tu as quelques anecdotes de compétitions intéressantes?

"J'ai même une expérience un peu ridicule qui s'est passée il y a quelques années au concours à Ruisbroek. Apparemment mes allumettes n'étaient pas de la meilleure qualité car je n'ai pas pu les allumer à temps. Je n'ai donc pas eu assez de flamme dans ma pipe, qui s'est éteinte au bout d'une minute. Gros moment de rigolade auprès des confrères, jusqu'à ce que je reçoive deux pipes en chocolat à la remise des prix pour avoir été la lanterne rouge. L'année suivante, pendant le même concours, un confrère a été le premier à laisser sa pipe s'éteindre et cette fois-ci, que reçoit la lanterne rouge... absolument rien! Et là, encore une fois, un grand moment d'hilarité."

Vous organisez l'année prochaine les championnats d'Europe des fumeurs de pipe?

"Nous avons fêté nos 30 ans en 2011 et j'ai pensé que cela ne devait pas passer inaperçu. Nous avons donc organisé un championnat belge, ce qui s'est produit auprès de Tabaknatier, l'entrepôt Argos à Verrebroek à Linkeroever. Les fumeurs de pipes fument près de 800.00 tonnes de tabac, c'est génial, n'est-ce pas? L'année prochaine (en 2016), à l'occasion des 35 ans du SPG, nous voulons organiser un concours le même jour, c'est-à-dire le dimanche 29 mai et cela sera probablement encore une fois le championnat belge."

En tant que fumeur de pipe, tu dois sans doute avoir une grande collection de pipes. Est-ce que tu en as des spéciales ou bien une pipe préférée?

"En huit ans, j'ai pu rassembler une petite collection d'environ 50 pipes. Je n'ai pas vraiment de préférée. Je fume par contre certains tabacs avec certaines pipes: chaque tabac a un goût différent dans chaque pipe. Je suis évidemment fier de certaines pipes. Ma première pipe par exemple, la Peterson, mais également de ma Stanwell noire matte que mes enfants m'ont donné pour mon anniversaire.

J'ai appris entre temps qu'il existait de différentes formes de tabacs pour pipe (mélanges & flakes) sur le marché, mais également des sortes différentes (ex: Virginia, Burley, Kentucky et Orient). Est-ce que tu as une préférence?

"Après toutes ces années, je suis encore dans ma phase, disons, expérimentale. Il existe tellement de marques et de sortes de tabac sur le marché que c'est toute une expédition. Mais une que je fais évidemment avec plaisir. J'ai tendance à me pencher vers les tabacs plus doux (comme beaucoup de mélanges Virginia) et ceux avec une note subtile de vanille."

Plusieurs décorations sont accrochées sur la bannière de votre association de fumeurs de pipe. Qu'est-ce qu'elles représentent?

"Notre bannière, que nous appelons notre fracture, est en effet remplie de toutes sortes de décorations. A côté d'un nombre de médailles d'ancienneté, entre autres des 20 ou 30 ans d'existence, nous avons aussi des plaques. La première que tu reçois lorsque tu deviens membre est celle de "fumeur de pipe". Après cela et contre services rendus, tu peux devenir "Maître pipier". Nous avons également des plaques de fonction, comme celle d'huissier que je porte."

Quelques conseils pour les fumeurs de pipe débutants?

"Le conseil le plus important, c'est la patience. C'est un art de fumer la pipe. Les gens sont ennuyés lorsqu'au début, ils n'arrivent pas à allumer leur pipe, ou lorsqu'elle s'éteint sans cesse. Au lieu de s'énerver, il faut chérir ce moment et le voir comme partie intégrante du rituel. Aujourd'hui encore, il m'arrive de trop tasser le tabac dans ma pipe, ou alors pas assez, elle s'éteint plusieurs fois, etc... Ça fait partie du processus. On fume la pipe pour le plaisir et non pas seulement pour fumer. Fumer une pipe occupe au moins une demi-heure de ton temps, alors autant profiter pleinement de cette demi-heure!

Texte et photo: Koenraad CAPPON



"C'EST PARTI EN FUMEE"

LE CHAMPIONNAT BELGE DES 'FUMEURS DE PIPE 2015'

Baudouin Pairoux a le droit de s'autoproclamer meilleur fumeur de pipe de Belgique pendant un an.

Ruisbroek, samedi 14 février 2015. Le championnat de fumeurs de pipe belge 2015 est terminé. Pour cette édition sous la direction du président Ward Luppens, c'est le 'Genootschap Pijp en Toebak Klein-Brabant' (compagnie de la pipe et du tabac du Petit-Brabant) qui organise le concours. Parmi la liste des 86 participants fumeurs de pipe, tous pouffent savamment pour essayer de garder le plus longtemps possible en vie leurs 3 grammes de tabac. En plus des prétendants au titre belges, des clubs néerlandais, allemands, italiens et français participaient également à cette belle journée de championnat.



Séverine Laurent et Baudouin Pairoux

Une petite bande bien sympathique

L'évènement a lieu dans la salle polyvalente du "Café Familiheem" à Ruisbroek (Brabant Flamand). Une délégation d'AromaG est présente lors de ce 8ème championnat de "Pipe et Tabac". C'est notre toute première compétition de fumeurs de pipe. L'évènement est un joyeux rassemblement de jeunes et de vieux, venus de toute la Belgique mais aussi de l'étranger. Ces compétitions de fumeurs de pipe attirent les membres de clubs mais également des «fumeurs libres». S'agissant d'une compétition où la concentration est exigée, on pourrait s'attendre à un silence complet de la part des participants; c'est loin d'être le cas. Bavardages tous azimuts, certains groupes chantent pour maintenir le moral à niveau, ce qui rend tout cela très intéressant pour les spectateurs.Après un décompte de 60 secondes top chrono, tout est déjà un peu plus calme et la pression commence à monter. La moitié de la compétition est déjà partie en flammes, aussi bien au sens propre qu'au sens figuré. Koen Spolspoel, membre de l'association organisatrice, n'a pu ajouter à cette limite que 12 secondes supplémentaires. "J'ai déjà fait beaucoup mieux, mais j'ai aussi fait pire", il pèse ses mots, "pour moi l'important, c'est d'être parmi les gens. Ma pipe, c'est ma vie".

Une tension à couper au couteau

20 minutes plus tard (1h20'), le champ des compétiteurs s'est considérablement vidé jusqu'à n'en laisser plus que sept; la tension est à couper au couteau. Seuls deux belges, un allemand et quatre néerlandais sont encore en compétition. La pipe de Remy Coulembier de Sint-Niklaas (le Pijpenkop) rend l'âme à 1h21m21s, celle de Baudouin Pairoux (club de fumeurs de pipe "Pétuniers du Condroz") survit neuf bonnes minutes du plus et le proclame ainsi champion belge. "C'est la première fois que je suis champion dans ma vie" déclare un Baudouin tout fier "je n'ai pourtant aucun trucs spéciaux, juste être extrêmement relaxé". Il semble très satisfait du tabac proposé: " très doux et aromatisé". Il s'agissait du Rainer Barbi Memorial (mélange de DTM). Le néerlandais Hans Beckeringh, du club "Stuurdop Sneek", avec une durée de 1h50m25s, fuma le plus longtemps ses 3 grammes de tabac. Le club le plus performant (addition des 3 meilleurs fumeurs du club) est le P.C Dordrecht. Chez les femmes, c'est Séverine Laurent, du club "La confrérie des vieux Fourneaux" qui remporte le prix de championne belge avec un temps de 1h11m10s. L'année prochaine, le championnat belge des fumeurs de pipe sera organisé par Tabaknatie à Anvers, qui par ailleurs est une organisation de "l'Association des Fumeurs de Pipe d'Anvers" (Sinjoren Pijpeniers Gilde), (voir autre article dans ce journal). Kris Smet (fumeur de pipe du SPG) observe déjà: "Ça sera une expérience géniale, fumer, prendre plaisir, une petite conversation par-ci par-là et profiter et goûter à l'ambiance, à l'atmosphère et à l'amitié". AromaG sera au rendez-vous!

CHAMPIONNAT NEERLANDAIS POUR FUMER UNE PIPE EN SAVOURANT A OIRSCHOT

Plus de deux mois après le Championnat Belge pour fumer une pipe les Néerlandais eux ont le 19 avril aussi concourus pour le titre du fumeur le plus 'lent'. Autour du Hof van Solms il y avait beaucoup d'intérêt pour l'évènement lifestyle 'De Smaek van Oirschot' (le gout de Oirschot), à propos de gouter et savourer. AromaG était sur les lieux. Vers 15h dimanche les pipes de match Stanwell sont distribués avec trois grammes de tabac et deux allumettes. Après avoir rempli la pipe les 77 participants allument sur commande le même nombre d'allumettes et de suite les premières panaches de fumée marquent le début de ce match unique. ''Le remplissage est crucial'', nous confie ancien médecin Lex Linsen de Oirschot, ''un peu léger en dessous, et bien solide au-dessus''. L'opposition n'est pas négligeable, même le champion régnant des Pays-Bas et du monde Hans Sonderman de Dordrecht est présent. En Pologne il a atteint avec 3 heures et 6 minutes – un temps impressionnant pour un concours 'lent' – le meilleur temps et est devenu champion du monde. Lorsqu'on lui demande comment un champion remplit sa pipe il raconte son secret, ''je fais 4 couches de tabac que je mets dans la tête de la pipe et je les tourne un tour à droite, un tour à gauche''. Avec exactement 2 heures sur le chrono le Frison Rients de Jong de Sneek est couronné champion des Pays-Bas 2015. En 2014 il avait tout juste loupé le titre... à cause d'une pause pipi mal prévu. Pour ceux qui veulent aussi s'y tenter : parce que l'organisation était un grand succès, il y aura aussi un championnat national en 2016... et il aura lieu à Oirschot.

Texte et photos: Koenraad CAPPON



INTERVIEW

JEAN-CHRISTOPHE HOLLAY

DAVIDOFF

Davidoff: un nom chargé d'émotion!

Je me souviens qu'enfant déjà, bien avant avoir mis mon premier cigare en bouche, je connaissais déjà le nom Davidoff - que j'associais déjà à l'époque à 'cigare de qualité'. De nombreuses années ont passé, mais le nom reste pour moi tout aussi envoutant – à part qu'entretemps, j'ai grandi et appris à déguster ces cigares appelés aujourd'hui 'premium'.

J'ai hâte de rencontrer Jean-Christophe Hollay, lui qui vient d'être désigné directeur général pour l'Europe du Nord par Oettinger-Davidoff. C'est donc lui le dépositaire de ces petites merveilles dont nous consommons allègrement les volutes gouteuses. Un simple coup d'œil sur son CV nous apprend que Jean-Christophe n'est pas un étranger au royaume du tabac. A 48 ans, il a passé un certain temps dans les années nonante dans la vente chez Cinta, producteur belge de tabac. Il fut ensuite responsable Benelux pour le britannique Gallaher. Après une expérience fructueuse dans l'industrie de la construction, le voilà qui réapparait en septembre 2013, chez Davidoff cette fois. Nous le rencontrons dans le décor très cosy du Flagship Store du Sablon à Bruxelles.

Camacho 2.0

Nous entamons l'entretien avec un cigare de la nouvelle série Camacho Bold qu'il nous présente d'entré de jeu. On se retient pour ne pas se pincer. Le moins que l'on puisse dire, c'est que le Camacho mérite son qualificatif atypique de 'bold' : boîte laquée tout à fait redessinée et logo de club de motards. Des cigares en tubes jaunes, rouges et noirs – assez criards – et une bague surdimensionnée (1/3 de la longueur du cigare). Le cigare est ma foi bien agréable : la bouffée est gouteuse sans excès, d'une consistance moyenne mais doté d'une audace certaine, avec au bout du compte un surprenant équilibre. Temps de passer à l'interview.

En tant que patron de cette partie septentrionale de l'Europe, vous êtes investi de la promotion des ventes et de la concrétisation de nouvelles synergies. Comment comptez-vous gérer ces missions ?

"Notre objectif premier est bien entendu la stimulation des ventes. Nous disposons de sept magasins propres dans le Benelux, dont le Sablon, mais également d'un réseau de dépositaires (des points de vente triés sur le volet – ndlr) que nous soutenons de notre mieux afin d'entretenir une relation optimale. Nous appuyons en outre nos marques en proposant un programme d'activités, en lançant de nouveaux produits et en remettant en permanence notre gamme existante en question. La série Nicaragua a été à cet effet un coup de maître. Ce que vous êtes en train de déguster est pour le coup également une innovation."

Nous confirmons !

"Effectivement, l'histoire des Camachos remonte aux années 60. Davidoff a acquis la marque en 2008, et elle n'a pas véritablement changé depuis lors. Camacho a toujours été une marque de qualité, elle vient simplement de subir un lifting pour lui donner un petit coup de jeune. Elle a fait un 'tabac' (sans jeu de mots) aux Etats-Unis, et nous voudrions qu'il en aille de même en Europe."

Nous nous sommes rendus sur le site de Camacho (www.camachocigars.com - ndlr), et en effet, le style de la marque est en complète rupture avec celui de Davidoff : l'image est brute, puissante et peu sophistiquée. Nombre de mes amis outre-Atlantique qui fument le cigare se retrouveront sans aucun doute dans ce Camacho. Mais la série rencontrera-t-elle un succès semblable auprès d'un public européen de connaisseurs ?

"Effectivement, 'qui vivra verra'" nous déclare en riant un Jean-Christophe amusé. "Chez Davidoff, on caractérise le Camacho d'intensifié quand on parle de la nouvelle série. L'origine est différente de celle des Davidoff (Honduras – ndlr) et elle a donc forcément son propre style. Camacho a d'ailleurs toujours été atypique et Davidoff a respecté sa différence. Nous ne visons pas non plus le public traditionnel de Davidoff. Davidoff a ses propres inconditionnels. Camacho est un excellent complément à notre portefeuille qui ouvre la porte à la diversification."

Vous pensez donc que ça peut marcher ?

"Je dois vous donner raison : c'est une marque qui en a sous le capot. Pour preuve son incroyable teneur 'rock and roll' aux Etats-Unis. Le grand public se pose bien des questions sur notre positionnement de cette marque. C'est bien le but de Davidoff : surprendre l'aficionado. Même en Europe, les amateurs sont ouverts à ce genre de découverte. Cette marque est en fait beaucoup plus conventionnelle que Davidoff elle-même, et son positionnement est très transparent – ce dont notre public nous sait gré. Camacho Bold aiguise la curiosité par sa nouveauté. L'amateur de cigares est ouvert à de telles sensations, il veut découvrir de nouvelles émotions et s'ouvrir de nouvelles voies. La nouvelle série Camacho se veut novatrice et répond à ce besoin. Le produit marche du tonnerre en Allemagne et en France. Alors, pourquoi pas dans le Benelux ? La demande existe. Ce sont au bout du compte toujours les chiffres qui ont raison. On peut être pour ou contre ce nouveau look, mais il marche. Toute notre approche en fait est originale et novatrice : la bague, la boîte, tout quoi ! Un peu agressif, ok, mais cela va aiguiser la curiosité des consommateurs. Avec, en plus, l'histoire de la marque. Que nombreux connaissent d'ailleurs déjà. C'est aussi déjà çà de pris."

"Camacho fait preuve d'un taux de rock 'n' roll incroyable, mais ça marche"

Passons à autre chose. Davidoff mise beaucoup sur ses salons exclusifs de dégustation. Vous pourriez nous en dire un petit peu plus sur le sujet ?

"Les salons/lounges sont importants pour nous. Ils sont assez nombreux aux Etats-Unis, tandis qu'en Europe, l'Allemagne en compte un certain nombre. Nous avons pour notre part été les précurseurs du concept en Belgique. Il s'agit pour nous d'une priorité absolue. Nous en avons un ici dans le magasin du Sablon à Bruxelles ainsi qu'à l'hôtel Steigenberger, qui compte une trentaine de places. Et il y a maintenant bien sûr le nouveau Flagship Store d'Amsterdam avec salon. Nous avons d'ailleurs la volonté d'offrir aux amateurs la possibilité de savourer un bon cigare dans des circonstances appropriées dans tous nos points de vente propres. Nous n'appliquons en la matière pas de système d'affiliation. Chaque client doit pouvoir profiter de nos installations pour savourer son temps pleinement. Et çà marche - la preuve : le salon est occupé pratiquement en permanence (rire). Notre motivation repose bien sûr sur la volonté d'offrir le confort de fumer aux clients mais est également dictée par le renforcement de la législation européenne anti-tabac. C'est la façon de Davidoff de prendre la défense de sa famille d'aficionados de cigares. Les salons sont équipés d'une connexion Wi-Fi et permettent de déguster un bon petit verre avec son cigare. C'est une des nombreuses facettes de notre service complet à la clientèle."

En effet, la législation anti-tabac nous inquiète tous. Quelle est votre opinion à ce sujet? Pensez-vous qu'elle peut encore devenir plus restrictive?

"Je ne suis pas législateur et je n'ai pas de boule de cristal (il sourit). Mais vous savez comme moi qu'il y a fumeur et fumeur. Au niveau légal, le micro-segment des fumeurs de cigares est mis dans le même sac que les fumeurs de cigarettes, même si le profil d'un fumeur de cigare soit en général très différent de celui d'un fumeur 'normal'. Un fumeur de cigare n'est pas nécessairement accro à la nicotine, loin de là. Il recherche une valeur ajoutée dans ce qu'il tout ce qu'il déguste, par exemple un verre de vin ou une tasse de café. Il est regrettable que le législateur ne tienne pas compte de cette différence, mais c'est ainsi. En outre, Davidoff n'est qu'un petit acteur dans le grand monde du tabac. Nous représentons des marques prestigieuses et nous avons une histoire assez riche, mais nous n'avons pas le pouvoir de modifier les lois anti-tabac. C'est malheureux, mais c'est comme çà."

Vous fumez vous-même des cigares. Purement à titre professionnel ou vous êtes un connaisseur?

"Question assez intéressante! Je fume le cigare mais je n'ai jamais fumé des cigarettes. Je fume bien sûr plus qu'avant (Jean-Christophe a travaillé dans le bâtiment - ndlr) mais vu le contexte, cela me semble rester plutôt convenable (rire). Une certaine connaissance du produit est évidemment requise. Je suis la plupart du temps entouré d'amateurs et de fins connaisseurs de cigares. Et j'ai probablement encore beaucoup à apprendre. Je suis un amateur, mais loin d'être un expert. Mon cigare préféré est naturellement un Davidoff, le Spécial R. en l'occurrence."

Davidoff se concentre en Belgique notamment sur Bruxelles, contrairement p.ex. aux Casas del Habano, qui se répandent dans tout le pays. Y a-t-il des projets pour d'autres villes de notre pays?

"Nous avons notre réseau de dépositaires qui nous représente tout de même dans plusieurs villes. À l'exception de Gand, notre réseau est assez bien distribué sur la Belgique. Mais la sélection stricte est une stratégie typique chez Davidoff. Le commerçant doit en priorité faire preuve d'une connaissance suffisante du produit, mais il doit également disposer de la capacité nécessaire à stocker les cigares dans les bonnes conditions – c'est capital. Notre qualité doit être assurée du début jusqu'au bout de la chaîne : il serait dommage que des années de travail mises dans la conception du cigare soient réduites à néant par un produit qui n'arriverait pas chez le consommateur dans un état irréprochable. C'est ce qu'il faut à tout prix éviter!

L'emplacement géographique et son potentiel sont également des critères de première importance. Pour faire face à un marché compétitif, la tentation est forte de chercher à s'implanter au plus vite dans le plus grand nombre d'endroits possibles, d'autant qu'il y a suffisamment de candidats. Mais nous ne le faisons sciemment pas car nous préférons assurer la qualité, et partant, l'origine et la réputation de Davidoff. Il vaut mieux veiller à renforcer notre réseau existant. Le concept de la D-Lounge s'imposera toujours dans nos propres magasins. En ce qui concerne nos dépositaires, nous pouvons leur fournir un humidor exclusif pour être placé dans leur point de vente. Ils pourront offrir tant les éditions spéciales que toutes les nouveautés en exclusivité aux amateurs de cigare. Et leur nombre croît sans cesse à mesure la gamme de Davidoff s'étoffe."





Davidoff flagship-store au Sablon de Bruxelles.

Projetons-nous quelque peu dans le futur : quels sont les projets en chantier pour 2015 et 2016?

"En 2015, nous nous préoccuperons de nos deux marques principales: Davidoff et Camacho. Ceci par choix stratégique, car nous visons délibérément deux mondes et donc deux publics différents. Camacho peut, lui, être vendu par tout le monde : pas besoin d'être dépositaire Davidoff. La marque Davidoff restera toujours premium et cible un public haut de gamme. Camacho est plus abordable (prix de vente à partir de 7,50 euros - ndlr) et nous permet de cibler un public plus large. Il est d'ailleurs à remarquer que nous ne focalisons pas seulement sur nos marques stratégiques Davidoff et Camacho. Nous prévoyons également des nouveautés en AVO et The Griffin's. Une marque doit rester constamment à l'affût des demandes de son marché et nous nous faisons un point d'honneur de répondre en permanence aux désirs de nos clients. Croyez-le bien".

Nous nous en réjouissons et nous vous remercions pour cette interview!

Texte et photos: Stefan BASTIAENSSENS

BOLD AS HELL



CAMACHO CONNECTICUT

19,84 x 127 mm | Cepo 50 | robusto | 7,50 euro | AromaG-score: ●●●●○
Tripe: République Dominicaine & Honduras
Sous-cape: Honduras
Cape: Connecticut shade d'Ecuador

La cape brun très clair du cigare est un peu huileuse et est légèrement grainée. Le cigare est dur en main. Un tirage à vide très aisé et agréable avec un goût prononcé de foin sucré, de terre et de mélasse. L'allumage répond déjà aux attentes : des goûts terreux et veloutés avec des arômes subtils de cèdre et de vanille, légèrement sucré. Nos papilles sont parfois chatouillées par le piquant du poivre. La deuxième partie dévoile un goût d'agrumes et une augmentation du poivre mais qui reste cependant bien équilibrée. Ce dernier se renforce encore dans la troisième partie et est accompagné de goûts de terre et de foin et de temps en temps d'une note d'agrumes et de mélasse. Une belle évolution agréable. La combustion est régulière et produit une belle cendre gris clair.



CAMACHO COROJO

19,84 x 127 mm | Cepo 50 | robusto | 7,50 euro | AromaG-score: ●●●◐○
Tripe: Honduras
Sous-cape et cape: Corojo Honduras

Ce robusto a une sous-cape brun clair huileuse medium et est dur en main. A crû, nous remarquons le goût sucré du chocolat et du foin, mais aussi quelques notes de poivre blanc. L'allumage dévoile des goûts épicés et légèrement poivrés avec quelques nuances de cacao grillé. Ce piquant s'adoucit très rapidement et laisse place au goût velouté du chocolat avec des touches légères de vanille. Un membre du jury a décrit cela comme étant du 'stracciatella'. Ce goût velouté ce développe dans la deuxième moitié également. La troisième partie dévoile un vague goût 'vintage ' avec ensuite une tendance fortement épicée du poivre mentionné auparavant.



CAMACHO CRIOLLO

19,84 x 127 mm | Cepo 50 | robusto | 7,50 euro | AromaG-score: ●●●◐○
Tripe: Cultivé dans la vallée de Jamastran, tabac vintage
Sous-cape: Corojo Honduras
Cape: Criollo Honduras

Ce beau cigare dur et bien construit a une cape Colorado lisse et huileuse medium. A crû on apprécie le goût frais et prononcé de la menthe poivrée. L'allumage dévoile des nuances sucrées de chocolat avec ici et là des notes amères de chicorée. Nous sentons ensuite un goût assez velouté avec une augmentation de poivre. Remarquablement beaucoup de fumée. La deuxième moitié est adoucissante et garde cette première note sucrée et veloutée. Enfin se développent les goûts épicés et terreux. Un cigare agréable évoluant de très doux à très riche.





DE OLIFANT



C'est un matin bruineux, quand je me mets dans la voiture de Philippe Hoeckx et Catherine Windels. Ils sont les chefs de l'entreprise Huis Windels et sont les importateurs provenant de Mechelen de la marque shortfiller néerlandaise 'De Olifant'. La journée promet d'être belle, car nous allons en direction de la manufacture de cigares du même nom. Et pour moi c'est la première fois. Après un voyage agréable, d'environ 2 heures, on arrive à Kampen, un port médiéval situé au bord de la rivière Ijsel. Quand on s'approche du centre-ville, nos yeux sont attirés par le trois-mâts magnifique, ce qui est éclairé par le soleil levant.

De Olifant. Non seulement une fabrique magnifique...

Nous avons la chance néerlandaise, le parcmètre est en panne et n'accepte pas notre argent. Le jour ne peux pas mieux commencer. On marche curieusement dans la rue commerçante 'Oudestraat'. Devant numéro 101 nous sentons les arômes de café, thé et tabac, c'est délicieux. Une jeune femme joyeuse sort du magasin. Bien-sûr ce n'est pas elle qui m'intéresse, mais surtout son logo 'Olifant' et le logo 'Eenhoorn' à la façade du tea-room à côté. Alors, c'est ici ou il faut être.

Dans ce magasin au style coloniale on trouve tout ce qu'un connaisseur de cigares, café ou thé espère trouver : pleines de choses délicieuses à savourer après un bon repas. On y trouve aussi du chocolat, du nougat, du fromage, des vins de dessert et du porto, parce que ce sont tous des produits dans la gamme du 'De Eenhoorn'. Ici, on écrit Grand Cru encore en majuscules.

Au fond du magasin se trouvent trois portes : 'la fabrique', 'l'humidor' et 'le bar'. Un choix difficile s'impose. Nous avons l'estomac qui gargouille, alors nous nous mettons au bar. Nous savourons d'abord un café préparé professionnellement avec des muffins frais et délicieux qui ouvrent l'appétit.

Une ambiance familiale

Les murs inclinés, les vieilles briques cuites et le plancher en bois, créent une ambiance familiale dans la fabrique. Quand nous entrons, nous sentons directement les odeurs de tabac et de cèdre. Nous passons par des pièces remplies de tabac et de travailleurs de tabac. Il est clair, que ici le tabac est travaillé soigneusement. Avant d'être mélangé et roulé, le tabac est préparé soigneusement et professionnellement. Nous entendons même chanter les employés, ce qui crée une ambiance familiale, comme à l'époque.

A côté de la table du rouleur de cigares, nous tombons sur la chaise de Tinus Vinke, le maître de cigares de 88 ans qui y crée – presque tous les jours – des chefs-d'œuvre roulés à la main. Il y travaille plus de 70 ans !

Le Sumatra et le Bahia-Brasil sont les deux spécialités de la fabrique. Ils doivent leur nom à l'origine de leur cape. Olifant est aussi spécialisé en séries limitées et en cigares vintage, par exemple la ligne Vintage-Sumatra, un 'Olifant' fourni d'une cape (de sable) qui a mûri pendant au minimum 7 ans dans la fabrique. En-dessus de la fabrique se trouve un musée de tabac. Je peux vous dire que tous ces éléments donnent vraiment envie de commencer à fumer.

Dans la cave nous découvrons dix modèles différents de la marque 'De Olifant'. Du mini cigarillo à ivory et aussi le 'Fantje', un petit cigare avec une longueur de 69mm et un diamètre de 8mm.

Récemment, un humidor a été créé derrière le magasin ou on trouve des shortfillers de la marque 'De Olifant' et aussi une sélection des longfillers cubains. Nous y essayons un Olifant Bahia-Brasil corona panatella. Les saveurs ? C'est un dessert parfait : rond, bien équilibré avec une nuance de chocolat.

La vie en sifflant

Tout d'un coup, nous entendons des pas et un sifflement dans le couloir. Après, Directeur Thomas Klaphake entre avec élégance. Avec beaucoup de enthousiasme, il nous amène au meetingroom pour un bon repas. Nous rencontrons Joost Bosman, un jeune torréfacteur passionné, qui est en train de préparer du café de la marque 'De Eenhoorn'. Cela est une autre histoire à raconter.

Avez-vous envie de visiter De Olifant ou De Eenhoorn pour une dégustation de café ou de thé ? Cela est possible. Pour de plus amples renseignements vous regardez sur le site www.eenhoorn.eu ou vous consultez le calendrier AromaG pour des activités de groupe.



KAMPEN UNE VILLE DE CIGARES

Cette petite ville d'environ 50 000 habitants est située au bord de la rivière Ijssel. Kampen est un endroit idyllique qui abrite des curiosités historiques comme des entrepôts, de superbes façades, d'imposantes églises et de vieux navires. Cet héritage, fait revivre la période de la ligue hanséatique.

A partir de l'année 1825, le maire Frans Lemker a pris l'initiative d'améliorer l'infrastructure autour et dans la ville de Kampen. De ce fait, de nouveaux rues, routes et canaux ont étés construits et la ville devenait de plus en plus accessible. Johann Lemkuhl, originaire de Brème, voyait dans la ville de Kampen des opportunités pour l'industrie du cigare. En 1826, il ouvrit sa manufacture qui augurait alors de la réputation future de Kampen comme ville du tabac. Plus de 110 fabriques le suivaient. La rue Voorstraat à Kampen devenait le berceau de célèbres manufactures de cigares.

Grâce aux fabriques, centaines de personnes provenant de Kampen, travaillaient dans l'industrie de tabac. Aujourd'hui la seule de ces marques à fabriquer encore ses cigares dans la Voorstraat à Kampen est : De Olifant.



LA MANUFACTURE DE OLIFANT

Henk van der Sluis, fabricant de tabac, a toujours rêvé de la production de cigares de haute qualité. Grâce à son expérience dans cette branche, il sait ce que la qualité signifie. Dans la rue de Voorstraat à kampen il voyait des possibilités pour réaliser ses rêves. Le veuf H. Meulenkamp avait déjà construit, à la même adresse, une fabrique pour hacher le tabac. Henk van der Sluis a repris le bâtiment et les machines qui fonctionnaient encore bien et a lancé la production de cigares sous le nom 'De Olifant'. Chaque année l'établissement se développe et continue à compléter son assortiment. En 2003 ils ont accueilli un toute nouvelle gamme de produits dans leur maison : le café et thé De Eenhoorn.

De olifant essaie de garder leur patrimoine charmant et historique. De ce fait, environ 10 000 visiteurs par année, viennent visiter la fabrique unique. En 2010, les communes de Zwolle et Kampen ont remis le 'Erfgoedprijs' (prix de patrimoine) à De Olifant. Le 21 mai 2012, De Olifant a été proclamé 'Onderneming van het jaar' (entreprise de l'année).

Thomas Klaphake, directeur passionné du 'De Olifant'


Thomas KLAPHAKE



Depuis fin des années quatre-vingts, Thomas Klaphake travaille chez 'De Olifant'. Au début, 'De Olifant' était un musée où les visiteurs pouvaient voir la production de cigares (en petites quantités). Mais les anciennes machines étaient encore là et l'immeuble était encore en bon état, alors Klaphake voyait beaucoup de possibilités. ''Nous avons donné une nouvelle vie à l'affaire et nous avons commencé à commercialiser les cigares', raconte Klaphake.

Alors, les possibilités sont devenues réalité. Les anciennes machines tournaient à nouveau en plein temps dans le même vieux bâtiment. Dans cette période, les cigares étaient très populaires, la législation était souple et le chiffre d'affaires augmentait chaque année de 5 à 10 pour cent.

Après, la période pauvre, était-elle en train de s'installer ?

"Oui, les nuages noires s'imposaient, aussi appelées 'la loi sur le tabac'. Il n'était pas sûr si la production des cigares survivrait. Nous avons beaucoup réfléchi et trouvé d'autres solutions, qui ont créé la belle histoire de notre entreprise. 'De Olifant' livrait du thé et café dans des cornets, les mêmes cornets qu'on connait du tabac. Grâce aux nouveaux contacts, nous avons rencontré un fournisseur du café arabica. Après, tout a commencé à se développer."

'De Eenhoorn' était né. Pourquoi, avez-vous choisi ce nom ?

"D'abord, nous voulions utiliser le nom 'De Olifant', mais c'était pas possible selon la loi. La loi sur le tabac dit que c'est interdit de lancer de nouveaux produits sous le nom d'une marque de tabac. Cependant, nous avons vite fait notre choix. Nous avons toujours eu une marque de cigares qui s'appelait 'De Eenhoorn'. J'ai annulé ce nom comme marque de cigares et le lendemain j'ai registré ce nom comme marque de café et thé."

Le nom 'Eenhoor' nous fait penser au navire de Tintin.

"Oui, c'est juste ! Ce navire avait été construit au 17ième siècle, avant le V.O.C. (Compagnie néerlandaise des Indes orientales). Dans cette période, c'était la plus grande entreprise du monde qui transportait des produits précieux, comme des herbes, des épices, de la soie, du café, du coton et du tabac, tout provenant d'Asie. Ils ont construit de grands navires, comme 'De (Witte) Olifant'. Les modèles de nos cigares doivent tous leur nom à cette période, comme le 'V.O.C. ou le 'Matelieff' qui était un capitaine sans crainte au service du V.O.C."

Comment faut-il survivre comme fabriquant de shortfillers, quand le longfiller connait beaucoup plus de succès ?

"Ecoutez, nous sommes un fabricant de cigares. Cela a toujours été comme ça. C'est clair que c'est difficile de se développer, quand la loi est plus sévère et fumer est limité. Il faut faire de nouveaux choix. Il faut suivre la mode, si on veut survivre. Il faut alors suivre le comportement des consommateurs. Nous avons remarqué que les consommateurs avaient deux comportements différents. Premier comportement : fumer des modèles courts, de courts moment pour fumer à cause du temps. C'est pour cette raison que le marché de cigarillos va très bien. Deuxième comportement : Un marché de délicatesse se développe qui appuie sur la culture longfiller. Déjà à l'époque nous étions très fort en la création et fabrication de cigarillos et de beaux grands cigares. Nous avons commencé à développer explicitement les deux. Pour faire un accès plus facile, nous avons créé une ligne Soft-Touch, un étui en métal avec une intérieure douce, qui contient 5 à 7 cigarillos avec une cape Sumatra ou Brasil, pour un prix intéressant. Nous sommes aussi en train de nous développer en faisant des produits exclusifs, comme les lignes Brasil et Vintage et en faisant des éditions limitées pour des relations spéciales."

Avez-vous quand même fait de projets concernant le longfiller?

"Non, mon plus grand désir est de mettre, avec les fabricants du longfiller, 'le cigare' en avant et de le promouvoir comme délicatesse. On cherche de plus en plus, comme le fabricant du longfiller, de nouveaux tabacs spéciaux, afin de pouvoir satisfaire nos clients. Ce tabac peut provenir d'autres régions que la Sumatra, le Brasil, le Java et le Cuba. Aujourd'hui, tout le monde sait que des pays comme le Honduras, la République dominicaine et le Nigéria produisent aussi du bon tabac. Avec ce tabac on peut créer de bons produits."

Comment travaillez-vous la cape et la tripe ?

"Vous avez le choix de commencer par l'intérieur, ce qui veut dire que l'intérieur donne plus de goût que l'extérieur du cigare. Par contre, nous commençons par l'extérieur, alors la cape. La cape rend le cigare stable et solide et la tripe est le 'finetuning'. C'est notre façon de travailler. Nous avons toujours fait les lignes Sumatra et Brasil de cette manière. La cape doit être parfaite. Cette feuille est rare et donc chère et on la cherche en premier. Après, nous continuons avec l'intérieur. Cette manière de travailler nous a déjà remporté beaucoup de succès. Surtout, quand, il y a sept ou huit ans nous avons commencé à utiliser des capes brésiliennes. Le vrai boeren Brasil (littéralement :Brasil de campagne) en particulier, provenant de la région de Bahia, a connu beaucoup de succès."

Les capes brésiliennes sont beaucoup plus chères que celles de Sumatra.

"Oui, Vous pouvez dire que c'est un problème (rit). Pour vous donner une idée : avec un kilo de Sumatra on peut faire 1 250 capes et avec un kilo de Brasil on en fait 800. Cela fait déjà une grande différence. En plus, le Brasil est beaucoup plus cher. Maissss....c'est la qualité qui compte."

Et l'emballage, comment-il évolue ?

"Quand je regarde les longfillers je vois surtout une chose qui me rend jaloux, car ils parlent de la taille, la couleur, le brillant et le goût. Dans l'humidor on regarde surtout les cigares et pas l'emballage. Pour les shortfillers c'est différent. Je serai content, si la qualité des cigares devient plus importante que l'emballage. Dans l'avenir, nous aimerions aussi montrer plus la splendeur de nos cigares. Notre magasin doit devenir une sorte de confiserie au lieu d'un magasin d'emballage."

Comment voulez-vous réaliser ce changement ? Utiliser une cape qui brille ou une boîte avec un petit hublot ?

(rit) "Le cultivateur s'occupe de la cape, en ce moment. Nous pouvons aussi faire la différence en utilisant une bague de cigare au lieu de l'emballage. Je pense que c'est une bonne idée de mettre les cigares Sumatra à côté des Brasils pour montrer la différence et pour pouvoir raconter l'histoire."

Que pensez-vous de l'avenir ? Y aurait-il de nouveaux produits ?

"Oui, sans doute. Chaque année, nous essayons de lancer de nouvelles éditions limitées sur le marché européen. Aujourd'hui nous essayons d'apprendre de notre passé. Nous attendons de recevoir de belles balles provenant de Brasil. En fonction de la taille des feuilles nous développerons nos produits. Contrairement à il y a dix ans, nous nous développons maintenant et nous adaptons nos produits aux désirs de nos clients."

Les produits secondaires, comment vont-ils ?

"A cause du changement de la loi, on ne parle plus de fumer mais plutôt de savourer. Dans ce cadre, nous avons cherché d'autres produits qui vont bien avec des cigares. C'est pour cette raison, qu'il y a dix, ans nous avons commencé à lancer nos cafés et thés sur le marché. Maintenant vous pouvez voir que nous avons complété notre assortiment avec du chocolat, nougat, fromage, porto, etc. Actuellement, notre café et thé est aussi vendu dans le secteur horeca et dans les magasins spécialisés. Nous vendons ces produits aussi aux particuliers par internet. N'hésitez pas à regarder sur le site www.eenhoorn.eu et découvrez nos produits !"

Texte et photos: Koenraad CAPPON



3 PRODUCTEURS DE QUALITE (LONG-FILLERS) SOUS UN MEME TOIT

AGIO-CIGARS S'UNIT AVEC LA AURORA & DREW ESTATE

Royal Agio Cigars est un des fabricants de cigares les plus influents d'Europe. Créé en 1904 à Duizel, aux Pays-Bas, Agio Cigars est, aujourd'hui encore, une entreprise familiale qui exporte dans plus de 100 pays et comprend plus de 2000 employés. Quelques-une des grandes marques de Royal Agio sont MEHARI'S, PANTER, BALMORAL et DE HUIFKAR.

En vue de la mondialisation, Agio Cigars est entré en collaboration avec le producteur de cigares dominicain LA AURORA et, plus récemment, un partenariat a été signé avec le producteur de cigares nicaraguayen DREW ESTATE. Une telle collaboration avec 3 producteurs de niveau au caractère familial résulta en une gamme de produits plus complète et plus variée.





Drew Estate

Début avril, une délégation menée par Fabien Ziegler (Directeur Commercial National – Drew Estate) s'envola pour Westerlo pour présenter, de manière enthousiaste, les commerçants belges à DREW ESTATE et lança au même moment Undercrown sur le marché, non sans un certain succès. Agio Cigars et Drew Estate partagent les mêmes valeurs. Ils sont tous deux partis d'un petit capital. Mais à la place d'un costume-cravate, les employés de Drew Estate portent un short et sont couverts de tatouages. Les deux compagnies ont néanmoins la même passion et le même but: celui de produire des cigares spéciaux. Drew Estate fut créé en 1995 par Marvin Samuel et Jonathan Drew. Il ne s'agit pas ici de producteurs de cigares moyens, dont l'histoire commence à Cuba ou avec un père dans l'industrie du cigare. Les deux hommes virent naitre leur rêve dans une petite boutique de 16m^2 à Manhattan, New York, près de l'ancien World Trade Center. Drew Estate est connu grâce à son fondateur et directeur: Jonathan Drew. Il est l'incarnation des prestigieux cigares tels qu'Acid, Liga Privada et Undercrown. Sa manière de penser est différente, originale et créative; ce qui lui a valu le surnom "El Gringo Loco".

L'histoire de The Rebirth of Cigars

Après un certain nombre de détours et de déceptions, Drew Estate lance en 2002 la collection Ambrosia Tabocco Exotica, des cigares aromatiques au tabac fermenté dans du rhum et du vin. Surprise générale dans le monde des cigares. Ce fut le début de "The Rebirth of Cigars" et la vision unique de Jonathan à propos de la sous-culture des cigares. En 2004, l'entreprise grandissante a besoin de changement et s'installe alors à Miami, Floride. C'est à ce moment-là que Steve Saka est arrivé. Il emmène Drew Estate à un niveau supérieur, mais aussi plus près du rêve de Jonathan Drew. C'est en 2007 qu'ouvre La Gran Fabrica Drew Estate. Elle n'a d'ailleurs pas volé son nom, puisqu'avec plus de 8900m^2, elle est la plus grande entreprise au Nicaragua et dans le top 5 des cigares premium au monde. Détail artistique; c'est la seule usine peinte par des artistes, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur. Actuellement, près de 94.000 cigares faits main y sont produits tous les jour. Agio Cigars est, depuis l'année dernière, l'importateur exclusif des longfillers de Drew Estate. Les marques 'Liga Privada', 'Undercrown' et 'Nica Rustica' sont actuellement sur le marché aux Pays-Bas.



Jonathan DREW

Liga Privada

'Liga Privada' signifie grossièrement "mélange personnel", un nom adéquat pour un cigare qui au départ fut créé pour l'humidor personnel de Jonathan Drew. Riche, complexe, corsé et d'une parfaite composition, voici les caractéristiques de Liga Privada. Il était tellement bon qu'ils décidèrent de le mettre sur le marché. Décision judicieuse, puisqu'en 2013 et en 2014, ce cigare fut couronné "Hottest Brand" par "Cigar Insider". Agio lança cette marque de qualité sur le marché néerlandais et français.



Liga Privada n°9 Belicoso

Tripe: Honduras, Nicaragua
Sous-cape: Brésil (Mata Fina)
Cape: Connecticut Broadleaf

Plein de caractère d'une douceur terroire.

Undercrown

Undercrown existe grâce aux torcedores travaillant dans l'usine; ceux-ci avaient le droit de choisir quel cigare fumer durant le travail et choisissaient ainsi trop souvent l'onéreux Liga Privada. Pour créer ce nouveau cigare, on utilisa le même tabac extraordinaire que celui du Liga Privada, mais à des cycles de saisons et de cueillettes différents. Le résultat fut beaucoup plus qu'un simple remplaçant. Naturel, velouté, épicé avec un tabac noir excellent et une finition sucrée. Le 'capa' est une graine unique originaire de San Andrés Negros (maduro) qui n'est cultivée que pour Drew Estate. La récolte est retardée de 4 semaines, ce qui résulte en une plus grande teneur en sucres naturels et en un goût velouté. Angio lança "Undercrown" sur le marché néerlandais à la fin de l'année dernière. Ce cigare est également disponible en Belgique depuis mi-avril.



Undercrown Gran Toro

Tripe: Brésil (Mata Fina) & Nicaragua
Sous-cape: T52 Connecticut River Valley Stalk Cut & Cured Habano

Cape: Otapan Negro Último Corte
Doux et crémeux d'une douceur naturelle.

Nica Rustica

'El Brujito", ou, littéralement traduit "le docteur-sorcier/chamane" (le tabac fut historiquement utilisé dans les cérémonie et les rituels médicaux) est le symbole de "Nica Rustica", un mélange créé à l'honneur de la population indigène du Nicaragua. Une cape Connecticut Broadleaf, une sous-cape San Andrés Negro, une tripe provenant du Nicaragua, une coiffe et un pied fermé composent ce mélange, uniquement disponible en format "Parejo"; une babiole remarquable et abordable. Agio est actuellement l'unique distributeur de ces cigares aux Pays-Bas et les vend au prix avantageux de 7,50 euro; la boite de 50 cigares est un magnifique collector en soi.



Nica Rustica El Brujito

Tripe: Nicaragua (Esteli & Jalapa)
Sous-cape: Mexico (San Andres)
Cape: Connecticut Broadleaf

Terreux et crémeux d'une douceur naturelle.


Guillermo LÉON

La Aurora

La Aurora est la plus ancienne usine de cigares en République Dominicaine. Elle a soufflé ses 111 bougies en 2014. Cette entreprise familiale spécialisée dans les longfillers, est dirigée par Guillermo León, la cinquième génération de cette famille de tabac légendaire.

La Aurora Cigar World

Pour célébrer cette histoire riche, les employés de l'usine de Santiago de Los Caballeros ont reconstitué une réplique de l'usine originale de 1903. Ce nouveau bâtiment héberge une salle d'exposition illustrant la production du tabac, un musée rénové avec une trace d'histoire de 111 ans, un magasin moderne, la salle pour fumeurs "Fernando León" et deux salles d'enseignement avec une capacité de 60 étudiants. Le but de ces salles d'enseignement est de créer une vraie université du tabac, où des cours solides et en profondeur seront donnés sur le tabac et sur les cigares, "de la graine au packaging".

Family Reserve

La Aurora est très fière, et à juste titre, de son histoire familiale très riche. Cela se traduit en deux lignes exclusives de la collection "Family Reserve", celle du père et celle du fils León.



Fernando León

Il y a très longtemps, Fernando León Asencio, le père de Guillermo León, développa une mélange pour des cigares spéciaux qui lui étaient déstinés, à lui, à sa famille ainsi q'à ses proches et en un seul format: corona. Ceux-ci étaient ses cigares. Pour honorer ce connaisseur exceptionnel, "La Aurora" créa la ligne 'Family Reserve – Fernando León', avec le corona 'Founder's Choice" en première ligne. La cape, cultivée en République Dominicaine, est huilée, et la tripe est constituée principalement de tabac provenant de la vallée de Cibao (République Dominicaine) auquel on ajoute du tabac brésilien. Ces cigares sont également disponibles en robusto, gordo, toro et belisco, dont le dernier obtint un score de 94 points en 2013 (Cigar Aficionado).





Guillermo León

Le dirigeant d'entreprise actuel, Guillermo León, a également su mettre en avant son style avec sa propre collection 'Family Reserve – Guillermo León', le mélange qu'il préfère fumer lui-même (ndlr. le corona-gorda est son modèle préféré). Ce family reserve est un cigare corsé avec une touche spéciale, un binder double, dont l'un provient de la vallée de Cibao (République Dominicaine) pour l'intensité, et l'autre du Cameroun (Afrique) pour le goût sucré. Ce mélange fait également parler de lui dans les magazines internationaux.



Balmoral Aged 3 Years

Ces dernières années, Agio s'est considérablement investi dans les cigares au tabac 'de-agede' et a mis dans le mille avec des produits tels que les longfillers Balmoral Añejo 18 Rothschild Masivo et le Torpedo Mk52, deux cigares qui ont reçu les scores les plus hauts selon le jury de dégustation d'AromaG.



Après le succès international de l'exclusif Balmoral Añejo 18, Royal Agio Cigars arrive avec une nouvelle surprise: Balmoral Aged 3 Years. Non pas un nouveau longfiller, mais avec un short-filler de 3 ans d'âge. Avec un mélange qui convient également aux longfillers, Agio souhaite offrir plus de choix aux consommateurs dans la gamme des shortfillers et leur introduire de nouvelles et extraordinaires expériences de dégustation.

Boris Wintermans (PDG, Royal Agio Cigars): "Nous avons le privilège de pouvoir expérimenter les meilleurs tabacs au monde. Je souhaite en transmettre le résultat à nos consommateurs. Il y a encore tant à découvrir, surtout en ce qui concerne les shortfillers. Le Balmoral Aged 3 years est pourvu d'une cape brésilienne Mata Fina qui a muri au minimum 3 ans après fermentation. Ces années supplémentaires se chargent d'encore plus de finesse et de complexité. Les plus petits corona peuvent être beaucoup plus consistants en tant que shortfiller. Le goût sucré et aromatique de la cape brésilienne, combiné à un mélange exceptionnel, rend le nouveau Balmoral aussi unique que le Balmoral Dominican Selection d'antan."


Boris WINTERMANS



Le cigare est unique, mais l'emballage est également de qualité exceptionnelle. Roel Goudsmits (Responsable Marketing Balmoral): "Aussi bien dans sa couleur que dans ses finitions ou dans sa bague, cet emballage évoque le luxe et invite les consommateurs à s'intéresser plus en profondeur au produit. Nous avons intentionnellement mis en évidence le cigare sur le côté des paquets de 5; le consommateur ne doutera plus du format des cigares dans le paquet. Nous enlevons ainsi un peu de "risque d'achat" et vous verrez ainsi la présentation de deux modèles: short corona et coronita. Les deux modèles sont parfaitement appropriés à la mode "short smoke" actuelle."

Texte et photos: Koenraad CAPPON



J. CORTÈS
FREDERIK VANDERMARLIERE

Lorsque la Belgique et le Nicaragua se rencontrent : J. Cortès lance sa nouvelle marque de cigares roulés à la main 'Perla de Calvano'

Le producteur de cigares J. Cortès, autrement dit la famille Vandermarliere, a récemment mis un tout nouveau produit sur le marché. Perla de Calvano est sa toute première gamme de cigares roulés à la main. Nombreux seront étonnés de l'apprendre, car en effet c'est une démarche surprenante qui s'intègre toutefois parfaitement aux projets existants de l'entreprise familiale, selon le PDG Frederik Vandermarliere.

D'où vous est venue l'idée de cette nouvelle marque de cigares?

"Avec J. Cortès, nous nous maintenons depuis quelque temps déjà en haut de gamme du secteur du shortfiller, et avec Perla de Calvano, nous lançons un produit qui se situe dans la partie d'entrée de gamme des longfillers roulés à la main. Certaines personnes seront peut-être étonnées, mais nous voulons aussi faire plaisir à un autre type de fumeur : le fumeur qui apprécie l'arôme caractéristique du cigare roulé à la main. Nous souhaitons leur proposer un produit complètement différent de notre marque Premium J. Cortès. Mais en même temps, Perla de Calvano est marqué de la même qualité par la maison Vandermarliere."

À quel type de fumeur s'adresse le Perla de Calvano?

"Nous ciblons le fumeur qui souhaite faire ses premiers pas dans le monde du longfiller et qui est à la recherche d'un bon cigare à un prix raisonnable, un produit d'une qualité inébranlable composé de tabac à 100%. Nous différencions cette gamme de la ligne J. Cortès par le biais d'un packaging bien distinct : tandis que celui de J. Cortès affiche un certain luxe, le packaging du Perla de Calvano est plus sobre, mais en fagot qualitatif."

C'est sans doute une décision bien pondérée de produire deux modules différents de Perla de Calvano ?

"En effet. Les deux modules sont très recherchés aujourd'hui. Nous offrons un corona long plus fin, et un robusto qui est plus court et plus épais. Surtout que les robustos sont plus demandés actuellement. Ils sont très prisés des fumeurs qui recherchent une expérience gustative forte et sont prêts à prendre le temps de faire cette expérience, mais qui ne veulent pas bloquer des heures entières."

Pourquoi avez-vous choisi d'aller trouver au Nicaragua ce goût dont vous rêviez pour le Perla de Calvano ?



"Chez J. Cortès, nous avons toujours attaché une importance particulière à nos terroirs, l'origine de notre tabac, donc. Le tabac de notre gamme bleue, par exemple, nous nous le procurons à Sumatra et celui de notre gamme orange - qui a un goût plus doux - au Honduras. Le Nicaragua est aujourd'hui le pays le plus important au monde en termes de production de cigares roulés à la main. Concernant le nombre de cigares produits, il est encore plus grand que celui des pays producteurs traditionnels comme Cuba et même la République Dominicaine. Mais cela n'est pas la principale raison pour laquelle nous avons cherché un partenaire là-bas. Nous sommes convaincus du fait que la palette de goûts du terroir nicaraguayen est le plus approprié à la demande des consommateurs d'aujourd'hui. Le tabac dominicain, par exemple, a toujours été d'un goût très doux. Le tabac nicaraguayen a davantage de caractère."

Goût varié, complexe. Pour créer le Perla de Calvano, J. Cortès s'est associé à la famille Placensia, une famille productrice de tabac et de cigares. Comment vous êtes-vous rencontrés ?

"Il y a deux ans, lors d'un voyage en Amérique Centrale, nous avons traversé les trois principales terres du cigare : la République Dominicaine, le Honduras et le Nicaragua. Nous avons rencontré de nombreux fabricants de cigares, et depuis, nous cultivons une relation étroite avec plusieurs familles de producteurs. Ici, les producteurs sont encore très proches de leur terre et de leurs plantations de tabac. C'est tout un peuple qui a le cigare dans le sang. Pour de nombreux producteurs de cigares d'Europe occidentale, le lien entre la plante de tabac et le produit fini s'est un peu défait, mais pas là-bas. De nombreux producteurs d'ici vendent seulement la marque, mais pas le savoir-faire qui va avec. Nous nous efforçons de continuer à rechercher la qualité. Par exemple, nous prenons soin d'expliquer clairement pourquoi nous avons fait le choix d'une certaine région de production ou d'un goût en particulier. Le voyage à travers l'Amérique Centrale et nos rencontres avec tant de familles de fabricants de cigares nous a beaucoup inspirés. Eux aussi étaient ravis de rencontrer des professionnels du cigare européens passionnés qui savent encore à quoi ressemble une plante de tabac. Donc, c'est une belle relation que nous avons construite au Nicaragua avec le père et le fils Placensia. Une famille de professionnels passionnés qui produit plus de 30 millions de cigares par an. Avant, ils étaient cultivateurs de tabac et fournissaient les producteurs de cigares, mais depuis quelques années, ils les produisent eux-mêmes."

Concrètement, comment comptez-vous vous y prendre, les Vandermarliere et les Placensia, pour produire les cigares Perla de Calvano ?

"Il y a dix-huit mois de cela, nous avons entamé les négociations et elles ont abouti à une collaboration très intense. Nous nous sommes envoyés et renvoyés des tas d'échantillons et nous avons dégusté à de nombreuses reprises pour finalement arriver à l'assemblage de tabac idéal. Nous voulions créer un cigare qui, à l'allumage, n'aurait pas un impact excessif, mais qui présenterait des caractéristiques gustatives complexes et diverses qui continueraient de fleurir jusqu'à la fin. C'est notre réussite ultime d'y être parvenus. C'était un processus de développement très intéressant et instructif qui s'est déroulé en étroite interaction avec la famille Placensia. En ce qui concerne le nom, nous souhaitions transmettre le message suivant : bien qu'il s'agisse d'un nouveau produit de J. Cortès, il a ses racines dans une tradition ancienne, car sachez que notre entreprise a été fondée en 1926. À la recherche d'un nom, nous sommes tombés sur une marque historique mais inactive nommée Calvano, qui d'antan était une véritable perle dans l'univers du cigare du Nicaragua. D'ou, Perla de Calvano."

Comment allez-vous procéder, chez J. Cortès, pour mettre ce nouveau produit sur le marché ?

"Dans un premier temps, nous lançons la marque Perla de Calvano dans le Benelux et en France. Ou pour dire les choses autrement, le lancement de notre première gamme de cigares roulés à la main s'opèrera sur les marchés dont nous avons déjà une connaissance pointue et où notre équipe de ventes est fermement implantée. En effet, c'est important à nos yeux de bien communiquer autour de cette nouvelle histoire surprenante qu'entreprend Vandermarliere. Afin de permettre à un vaste public de découvrir le Perla de Calvano, nous serons également présents dans les boutiques et caves qui précédemment ne vendaient pas de cigares roulés à la main, mais qui désirent élargir leur offre. Pour chacun de ces lieux de vente, nous avons spécialement développé une mini-cave à cigare climatique pour la conservation de nos longfillers. De toute évidence, le Perla de Calvano adhère parfaitement à notre principale devise : Don't smoke a cigar, enjoy it! (NDLT Ne fumez pas un cigare, savourez-le !)"

Texte et photos: Koenraad CAPPON



Johan VAN DER BAUWHEDE et Gudrun DEBEUCKELAERE



NOTEBAERT PRODUKTIE
CIGARS & TOBACCO MANUFACTURER



NOTEBAERT PRODUKTIE: FABRICANT DE TABAC ET CIGARES

A l'ombre de Flanders Language Valley, l'œuvre de l'entreprise de technologie de la synthèse de la parole Lernout & Hauspie, qui était une fois très prometteuse, on trouve le plus petit fabricant de cigares de la Belgique : Notebaert Produktie. La maison est gérée par Gudrun Debeuckelaere (49) et Johan Van der Bauwhede (52). Ils produisent environ 40 000 cigares par jour. Cela semble beaucoup, mais en effet c'est rien dans le pays des shortfillers. Notebaert fabrique 15 différentes sortes de vitolas, pour plusieurs marques, comme Kasteelheer, Keops, Cubanos et pour beaucoup de marques privées. Le plus important, est la qualité et pas la quantité. Notebaert a seulement dix employés et tout est de fabrication artisanale. Ils font tout eux-mêmes, du assemblage à la gravure des boîtes de cigare.

Johan Van der Bauwhede est technicien et connait bien ses machines. Il sait bien comment mettre au point ses machines, pour pouvoir remplir précisément ses cigares. Sa femme Gudrun mène chaque jour l'entreprise et s'occupe aussi de la vente. C'est une très bonne équipe. D'ailleurs, les deux n'ont pas grandi dans le tabac, mais ils ont tout appris par expérience.

Du bétail au tabac

La maison Notebaert a été fondée en 1985 par Marc Notebaert, un producteur de tabac provenant de Houthulst. Dans cette période, environ 500 tonnes de tabac était encore cultivés en Flandre-Occidentale. Aujourd'hui, ce n'est pas plus de 100 tonnes. A cause de l'abolition des subventions agricoles, la production à forte utilisation de main-d'œuvre n'est plus rentable. De ce fait, beaucoup de cultivateurs de tabac ont disparu en Europe. Cultiver du tabac devient de plus en plus folklore et est alors condamné à disparaître.

Cependant, Gudrun et Johan remontent le courant : Dans les années '90 ils travaillaient encore dans le secteur agraire. Ils vendaient bien leur bétail en France.

Par contre, pendant la crise de dioxine (1999), à laquelle la politique a réagie fortement, 2 000 entreprises agricoles avaient été bloquées pendant des mois et les frontières avaient été fermées. Johan n'a pas baissé les bras et a trouvé un autre poste chez concitoyen Marc Notebaert. Après six mois d'orientation, il a repris Notebaert Produktie, le 1ier août 2001, avec sa femme Gudrun.

De HTL à cigares 100% tabac

Déjà après peu de temps, les nouveaux propriétaires de l'entreprise ont décidé de s'orienter plutôt vers les cigares 100% tabac. Avant, ils fabriquaient surtout les cigares HTL (homogenized tabacco leaf, ce qui veut dire que la cape est faite de papier qui favorise la conservation du tabac). Entre-temps, Notebaert produit environ 70% de cigares purs et 30% de cigares HTL. Leur marque Kasteelheer a été développé et est devenue la marque célèbre des boîtes de cigares en bois. Tandis que, la nouvelle marque Keops présente des cigares dans un emballage en carton. Cette marque

connait aussi beaucoup de succès, grâce à son tabac pur : 80% de la production est pour le 'make your own' (hulzentabak) et 20% pour le 'roll your own (tabac à rouler)'.

Nous demandons Johan s'il peut nous expliquer la différence entre des différentes sortes de tabac : ''Hulzentabak' est beaucoup plus sec, court et plus gros que le tabac à rouler, qui est fin, longue et humide. Chaque marché a sa particularité. Aux Pays-Bas, le tabac à rouler est beaucoup plus populaire qu'ici en Belgique'', dit Johan. Notebaert Produktie exporte aux neuf pays en Europe et aussi en Argentine.

Tabac = spéculer ?

Le tabac provient de vingt pays différents entre les Tropiques. Ce n'est pas pour rien. ''On ne peut pas se concentrer sur un pays,'' dit Johan, ''il faut tenir compte d'éventuels désastres et instabilités d'un pays. De plus, une mélange des tabacs garde le goût d'un cigare optimal.''

Notebaert a déjà pour 1 à 2 ans du tabac en stock. Ce n'est pas seulement une réserve, mais aussi un investissement. ''Saviez-vous que 80% de tabac est payé en dollars américains ? En 2011, le cours du change était d'environ 1,450. Maintenant c'est 1,089, ce qui veut dire que le prix de tabac a monté 33% !'' Un investissement utile et conscient. L'année passée, afin de pouvoir faire face aux fluctuations, Notebaert a doublé son entrepôt.

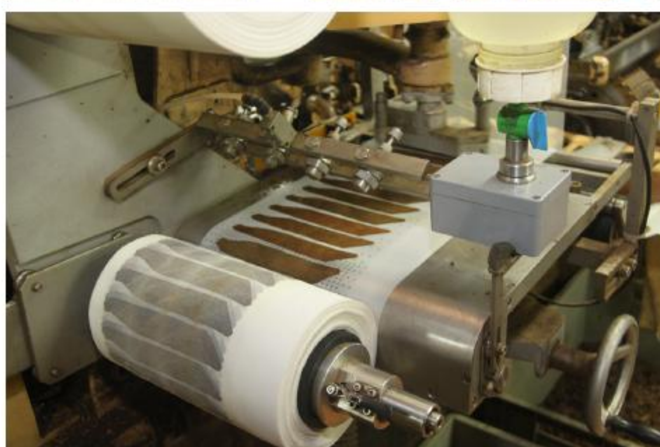
Et l'avenir ?

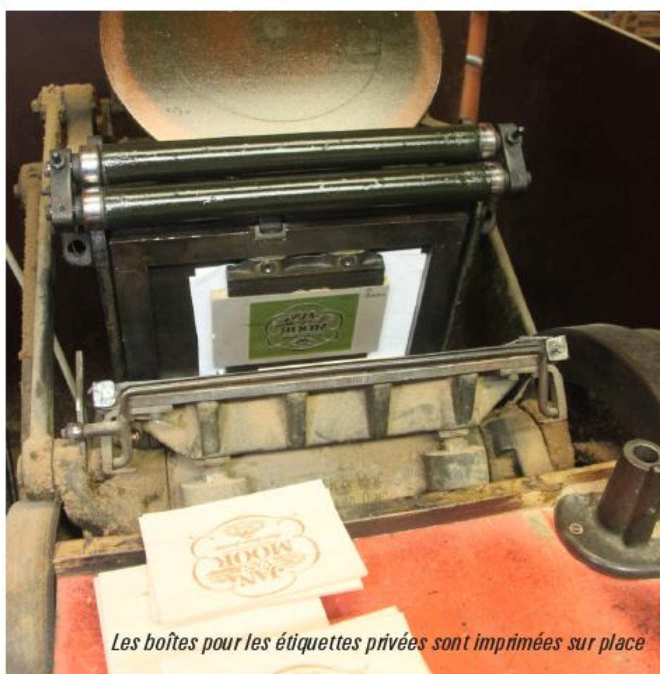
A part d'un bon stock, il faut aussi satisfaire à une mode. Ce que nous avons déjà fait l'année passée, en utilisant le hulzentabak. ''Nous avons remarqué que la consommation des cigares HTL et des cigares aromatisés au goût de vanille, a augmenté'' dit Johan. ''Aussi dans le monde d'emballage on voit des changements. Les petits emballages sont très populaires, quoi que dans les régions frontalières les emballages contenant au minimum 250 cigares ont plus de succès. En effet, la taxe de consommation est beaucoup plus élevée en France que chez nous.

C'est encore difficile à dire ce que l'avenir apportera, mais la maison Notebaert est prête à se développer encore plus. Surtout avec leur deux filles enthousiastes Eveline & Valerie, une continuité est assurée. Plus d'info via www.notebaert.be.

Texte et photos: Koenraad CAPPON







Les boîtes pour les étiquettes privées sont imprimées sur place









Marc D'ARGEMBEAU

PUROS DE NICARAGUA
AMBASSADOR
TRADICIÓN · INNOVACIÓN · PASIÓN



INTERVIEW MARC D'ARGEMBEAU

CENTRAL AMERICAN TRADING:

"LE NICARAGUA, C'EST LA QUALITE A CHAQUE NIVEAU"

''Les goûts et les couleurs ne se discutent pas''. Cette expression me traverse l'esprit quand je suis en route vers Ciney, le port d'attache de Marc d'Argembeau. Marc gère Central American Trading, un des plus importants importateurs et distributeurs de cigares non-Cubains au Benelux. Ces dernières années, il a aussi introduit des références Dominicaines en portefeuille, mais cependant il reste surtout 'Monsieur Nicaragua', très attaché au terroir et aux facilités de production de l'important troisième joueur au marché du longfiller. Le Nicaragua est hot, et on n'a pas besoin de l'en convaincre. Marc est un homme aimable, qui m'accueille dans son bureau imposant et qui commence directement à raconter son histoire pleine d'anecdotes :

"Quand nous avons commencé au Nicaragua – au tournant du siècle – tout le monde était étonné. Non seulement en Belgique, mais partout en Europe. En effet, nous étions un des premiers en Europe qui avons vu le potentiel de ce pays. Nous, cela veut dire moi et Didier Houvenaghel (son beau-fils – red.). Didier a étudié la culture de tabac à l'Université de Pinar del Rio. Un de ses professeurs, Arsenio Ramos, tout juste retraité, venait d'accepter un mandat de consultant offert par un nouveau producteur (Eduardo Fernandez – d'origine Cubaine et qui a fait fortune dans les E.-U. – red.), qui avait bien investi dans la culture du tabac au Nicaragua. Didier est allé visiter Arsenio au Nicaragua. Bref, au bout d'un certain temps, Fernandez a demandé à Didier de faire un cigare pour l'Europe, et voilà que Nicarao est né. Celui-ci devait être distribué ici, et c'est à ce moment que j'ai commencé à participer" (rit).

Alors tout a commencé par là. Quel rôle jouez-vous dans le reste de l'histoire ?

"Moi je me suis surtout occupé du lancement sur le marché. Je ne connaissais pas encore beaucoup de gens dans le monde du cigare, mais par contre j'avais déjà beaucoup d'expérience au niveau du marketing et de la distribution (d'Argembeau a travaillé comme importateur et distributeur des ordinateurs Toshiba – red.). Un ami nous a présenté le propriétaire d'un magasin de cigares à Bruxelles La tête d'Or. On lui fait découvrir notre projet, échangés nos idées et il est devenu notre premier client dès le lancement de Nicarao. La division des tâches n'a jamais changé : Didier s'occupe de la production et moi de la distribution. Pour le reste, tout est strictement séparé. Je le considère comme un fournisseur chez qui j'achète des cigares comme le Nicarao et le La Ley.

A l'époque, la production de cigares au Nicaragua était encore très faible, environ 2 à 3 millions de cigares par an. Il y avait peu de plantations et fabriques. Nicarao a vraiment été créé à partir de zéro : démarrage de la production, de la marque, de l'emballage, etc. La première livraison était en décembre 2002. Le Nicarao a rencontré directement un joli succès et moi j'ai pris goût à ce métier : mettre en place un réseau de distribution, établir une stratégie commerciale et décider une politique tarifaire basée sur un excellent rapport qualité/prix."

Alors, vous n'en êtes pas resté là. Quelles démarches avez-vous entreprises après ?

"La deuxième marque avec laquelle j'ai travaillé était Oliva. J'avais envie de progresser et d'agrandir ma gamme. Il faut avoir une passion des cigares et heureusement je l'ai vite eue (rit). En effet, j'avais déjà compris que le potentiel du Nicaragua était énorme. J'avais alors pour tâche de trouver les meilleurs fournisseurs.

Vous devez savoir que la plupart de ce qui est produit au Nicaragua appartient aux Cubains (émigrés). La marque de cigares Oliva était depuis peu de temps active dans le marché. A l'époque, ils étaient surtout intéressés à la production de tabacs. Moi, j'étais un de leurs premiers importateurs en Europe. Et regarde ce qu'ils sont devenus maintenant !

(rêveur) Après, je me suis développé systématiquement. Après cinq ans, Didier a changé de producteur et a commencé à produire chez Abdel 'AJ' Fernandez, un jeune homme qui était immigré de Cuba au Nicaragua et en qui nous croyions déjà depuis le début.

L'autre marque avec laquelle j'ai commencé était Ashton. Ils étaient les premiers à s'intéresser à moi et ils m'ont demandé de travailler avec eux. Ils étaient d'avis qu'il fallait améliorer leur position sur le marché belge. Dans cette période, je n'avais pas encore une marque provenant de la République dominicaine. Ce qui m'intéressait surtout, était leur projet avec Pepín García : Tous les Ashtons nicaraguayens étaient fabriqués par lui. Après, j'ai commencé avec Casa magna, etc."

Là vous faites une remarque intéressante: comment choisissez-vous la marque avec laquelle vous voulez travailler ? Choisissez-vous les marques, ou est-ce que ce sont les marques qui vous choisissent ?

"Bon, dans un mariage on est toujours deux, n'est-ce pas ? (rit) Je peux vous dire que j'ai la chance d'être régulièrement choisi par des marques pour vendre leurs produits. De plus, la quantité d'importateurs est limitée. Cependant, je dis aussi assez régulièrement 'non'. Je suis un homme de principes : je ne veux pas vendre un produit dans lequel je ne crois pas. Mes clients savent alors que si je me lance dans un nouveau produit, j'y crois vraiment. De plus, j'essaie de travailler durablement et à long terme. Je n'aime pas trop les nouveautés, vous comprenez ? De ce fait, pendant ces dernières années, je n'ai jamais retiré un produit de mon assortiment à l'exception de Rocky Patel. Je crois beaucoup en une collaboration stable et de longue durée, avec laquelle tout le monde est content. En un mot : tous les éléments pour un bon mariage. Comme vous le savez, j'ai trahi une fois le Nicaragua. En effet, j'ai aussi quelques marques dominicaines en poche. Une de ces marques est La Ribera. C'est une marque que j'ai créée avec mon ami français Sandro Stroili d'Eurotab. Il y a quelques années, j'étais en République dominicaine à la recherche d'un cigare bundle de haute qualité. Il faut savoir que créer un cigare bundle au Nicaragua est très difficile à cause de frais élevés. Les fabriques au Nicaragua sont en général beaucoup plus grandes qu'en République dominicaine. Par exemple, La Flor Dominicana, qui est déjà assez grande avec sa production de trois millions de cigares par année. Abdel Fernandez produit douze millions de cigares par année. Olivia environ vingt millions et Pepin García plus ou moins dix millions. Dans ces grandes fabriques, c'est bien-sûr beaucoup plus difficile de faire produire un cigare bundle à un petit tirage et un prix acceptable. C'est la raison pour laquelle j'avais choisi la République dominicaine. De plus, La Ribera est une grande réussite qu'on distribue dans plusieurs pays. Enfin, pendant ce voyage, j'ai rencontré Litto Gomez (La Flor Dominicana) et Ernesto Perez-Carrillo (EP Carillo Cigars). J'ai commencé à collaborer avec La Flor Dominicana environ un an et demi plus tard, donc il y a trois ans. Avec E.P. Carillo je collabore maintenant environ depuis un an. De ce fait, j'ai commencé récemment à vendre les produits d'Abraham Flores que j'ai rencontré pour la première fois l'année passée, à la foire Intertabac à Dortmund.

En ce qui concerne les cigares en bottes, grâce aux efforts de AJ Fernandez, nous venons d'introduire une gamme Nicaragua de notre marque La Ribera."

J'ai pris quelques chiffres du festival ProCigar (le festival de cigares dans la RD – à voir ailleurs dans ce magazine – red.) : 44% de cigares premium provient de la RD. C'est une production de 200 millions par année. Veut-il dire qu'ils montrent les muscles, à cause de la pression de Nicaragua ?

"Certainement (rit). Je trouve le chiffre de 200 millions un peu irréel, mais ça dépend aussi de la définition 'premium'. Je pense que la RD et le Nicaragua sont environ au même niveau en ce qui concerne la production et l'exportation. Je parle d'environ 120 à 130 millions de cigares par année. Alors de vrais premiums (rit).

Pourquoi est-il important d'être le plus grand? Parce que c'est la preuve parfaite que votre produit marche. Mais ce qui est encore plus important : le marché n'est dans les mains que de quelques joueurs : les Dominicains, Nicaraguayens, Honduriens et les Cubains. Entre eux, on voit ceux qui vont bien et ceux qui vont moins bien, mais le Nicaragua va certainement très bien. Par contre, les cigares nicaraguayens sont fait avec du très bon tabac et sont vraiment produit avec beaucoup de soin. Le tabac nicaraguayen est aussi importé et utilisé par d'autres pays, ce qui veut dire quelque chose en matière de qualité."

N'est-ce pas une donnée de tendance ? Normalement, le tabac nicaraguayen a plus de goût qu'un cigare dominicain qui est plus léger. Le plus important importateur sur ce marché sont les E.-U. et les Américains préfèrent souvent


Marc D'ARGEMBEAU

fumer un cigare plus fort..... N'explique-t-il pas le succès nicaraguayen ?

"Cette conclusion est trop facile. Au Nicaragua il y a quatre terroirs typiques : Estelí, Condega, Jalapa Valley et Ometepe. Chaque terroir a ses propres caractéristiques de goût. Ce qui veut dire qu'ils arrivent à créer et produire tous les goûts possibles, du plus léger au plus fort. A mon avis, on ne retrouve pas directement cette richesse dans la République dominicaine. De l'autre côté, on trouve quand même des cigares dominicains plus forts et plus concentrés, par exemple La Flor Dominicana. Mais Litto Gomez fait tout lui-même et sa production est aussi parfaitement en ordre. D'ailleurs, avez-vous déjà fumé un Opus X ? On ne peut pas dire que c'est un cigare léger.

Par contre, ce qui est intéressant est le profil du fumeur américain. C'est vrai que les Américains préfèrent fumer un cigare plus fort. La République dominicaine a cette image péjorative de produire surtout des cigares légers. Mais je vous le répète : c'est la qualité qui compte. Ce marché dans la RD est très déstabilisé, car il y a trop de petits fabricants qui préfèrent fournir de la quantité que de la qualité. C'est comme le vin, les vendanges en vert augmentent la concentration du vin. Avec les cigares, on fait la même chose : on enlève beaucoup de feuilles de la plante pour que les meilleures feuilles restent, afin de produire un tabac très caractéristique. Au Nicaragua, ils ont défini une norme de dix à douze feuilles par plante. Par contre, certains fabricants dans la RD gardent jusqu'à 25 feuilles par plante ! De cette façon, ils ne pourront jamais produire de la qualité. Une autre caractéristique importante des Américains est qu'ils laissent 'former' pus facilement leur palais par des impressions différentes, des marques différentes et des fabricants différents. En Europe, nous avons toujours le phénomène que le goût du fumeur européen est presque greffé sur la norme d'ici : Havanas."

Est-il vrai qu'ils dépensent beaucoup plus d'argent à fumer premium aux E.-U. ?

"Vous avez raison. Les E.-U. consomment 300 à 330 millions de cigares par année. Si on compare ce chiffre au nombre d'habitants (320 millions – red.) en Belgique, la consommation moyenne par habitant est 10 fois moins élevée qu'en Amérique.

Je dis toujours à mes clients : notre entreprise est peut-être petite, mais si on compte la production de tous mes fournisseurs et fabricants, le volume produit est supérieur à la production totale à Cuba (environ 85 millions de cigares par année – red.)."

Maintenant qu'on parle du Cuba, j'aimerais vous poser une autre question. Que pensez-vous de la vente de cigares cubains aux Etats-Unis, en supposant qu'une fois cela sera le cas ?

"Voici mon opinion : l'ouverture du marché américain ne fera pas du bien au marché cubain ici en Europe, mais plutôt à notre marché. C'est simple, les Américains consomment environ 300 millions de cigares par année. Si Cuba se lance sur le marché américain, une grande partie de leur production sera vendue en Amérique. Ce qui a pour conséquence que le nombre de cigares cubains sur notre marché diminuera, car je ne crois pas qu'ils arrivent à remplir complètement la demande. Nous recevrons alors moins de

cigares cubains, peut-être les prix augmenteront et de ce fait, je pense que nous pourrons convaincre facilement les gens de ne pas fumer cubain. Encore une fois : notre qualité est bonne. Je n'ai pas peur de dégustations à l'aveugle. A part le goût, nos cigares sont aussi parfaitement roulés. Ici en Belgique, moins de 1 sur 1000 a été renvoyé. Et la raison est claire: un contrôle de qualité à chaque niveau et cela commence déjà dans les champs. Au Nicaragua, l'attention portée à la qualité de plantation et au développement de la plante est extrêmement importante (Marc montre quelques photos des cultivateurs qui prélèvent des feuilles en fin de séchage, les roulent et puis les fument pour tester déjà à ce stade le potentiel de combustion, et ce avant la fermentation). Tu vois ça se fume !" (rit).

60% de la production mondiale des cigares premium (sauf Cuba) va directement aux E.-U. Il reste 40% pour le reste du monde, où l'Asie a un succès grandissant et l'Europe plutôt diminuant. De plus, ici nous avons affaire à une réglementation sévère concernant l'étiquetage, l'emballage, etc. Il me semble, que ce n'est pas positif pour nous, par pour l'industrie et non plus pour le consommateur, n'est-ce pas ?

"Bon, l'imagination du législateur connaît peu de limites, mais à mon avis cela ne sert pas à grand-chose. Celui qui aime fumer, continuera à fumer. Un de mes clients m'a dit : c'est plus efficace d'habiter avec un non-fumeur que tous ces avertissements sur l'emballage (rit). On arrive facilement à fumer quatre ou cinq cigares par semaine, à la maison ou sur la terrasse. Tant que ça dure et ne devient pas interdit, je ne vois pas une grande régression. Au Panama par exemple, la législation est encore plus sévère : si quelqu'un a du personnel à la maison, il est interdit de fumer dedans. Comme vous le savez, le problème est que nous sommes comparés aux fumeurs de cigarettes, qui ne peuvent pas s'en passer et qui causent du dérangement dans notre société. Bon, vous connaissez la discussion. En tout cas, depuis les près de quinze ans que je travaille maintenant dans cette branche, le marché n'a pas régressé et nous avons, en tout cas, bien progressé" (sourit).

Ok, la dernière question : quel sera le futur de votre entreprise? Elargirez-vous votre assortiment avec de nouvelles marques ?

"Tout est possible. Vous savez, il existe deux façons de travailler : ou vous respectez votre client en lui proposant un produit contre un prix équitable, ou vous lui calculez tous les frais. Je préfère la première option. Je ne veux pas que mon client ai le sentiment que la moitié du prix du cigare est utilisée pour le marketing et pour des frais inutiles. Cette entreprise compte trois employés, moi y compris. C'est peu, mais faisable. Je ne peux pas me permettre d'organiser de grands événements ou de faire des promotions à bas prix. Par contre, je peux garantir un prix stable à mes clients. Si vous achetez du vin à un festival de vin pour la moitié du prix, vous vous sentez aussi frustré pendant le reste de l'année, n'est-ce pas ? Bon, j'avoue que je visite peut-être moins mes clients que d'autres fournisseurs, mais mon succès dépend de la qualité et pas du papotage" (rit).

Nous sommes contents d'entendre ça, merci beaucoup pour cette conversation.

Texte et photos: Stefan BASTIAENSSENS

MARC D'ARGEMBEAU ET DIDIER HOUVENAGHEL INTRODUISENT LE LABEL

"PUROS DE NICARAGUA – AMBASSADOR"

"En 2015, Nicaragua est devenu aujourd'hui un leader mondial de tabac noir et cigares premium. Son tabac est reconnu autour du monde pour la personnalité de ses arômes et son caractère.

Grace aux nombreux détaillants croyant dans le potentiel du terroir, pléthore d'aficionados ont portés de plus en plus leur choix vers ces cigares. Chaque jour de nouveaux amateurs découvrent les richesses du Nicaragua. En guise de remerciement et de reconnaissance, mais surtout pour aisément identifier ces fidèles et compétentes civettes, le label « Puros de Nicaragua – Ambassador » est aujourd'hui introduit. Ce label sera remis aux détaillants connaisseurs des cigares premium et promoteurs du terroir « Nicaragua » en proposant une offre substantielle de cigares du Nicaragua parmi les marques Nicarao, La Ley, San Lotano, Oliva, Cain, Nub, Paradiso, Aroma del Caribe, Pepin Garcia, Flor de Las Antillas, La Antiguadad, Tatuaje, Casa Magna et La Ribera.

Tradition – innovation - passion

En signature du logo qui identifiera ces ambassadeurs se trouvent trois mots : 'Tradicion – Innovacion – Pasion'. Le cigare doit être produit dans le respect de la tradition, celle que connaissent les producteurs des marques associées car ils constituent la xième génération familiale active. Mais un marché neuf, plus libre de ses mouvements, ouvre la porte à une attitude raisonnablement innovante. Enfin, les grandes choses se font avec passion, et là, on peut l'assurer, tous ces acteurs n'en manque pas !

source: communiqué de presse



PROCIGAR FESTIVAL 2016

www.procigar.org



FEBRUARY 21ST - 26TH, 2016

DOMINICAN REPUBLIC

CIGAR COUNTRY





"BLENDING IS IN OUR DNA"

MACANUDO EST LE LONGFILLER LE PLUS VENDU AU MONDE. C'est en grande partie grâce au marché américain, où le Macanudo est le cigare Premium qui se vend le mieux. Ici en Europe, la marque représente une part de marché relativement petite, mais le Scandinavian Tobacco Group (STG) compte amender cela avec sa nouvelle gamme Macanudo Inspirado. Dans sa fonction d'International Brand Manager chez STG, Stijn Elbersen a contribué à l'élaboration et au développement de la nouvelle gamme Macanudo, et il est déterminé à conquérir le marché européen. Avec le Belge Stephan Brichau et le Français Jean-Louis Leppert, il forme l'équipe à trois têtes de STG responsable du marketing en dehors des États-Unis de tous les cigares roulés main. Nous rencontrons Elbersen dans les locaux de STG à Eersel, aux Pays-Bas.

La conception du nouvel Inspirado témoigne d'une grande qualité à tous les niveaux : le savant mélange de rouge et d'or qui a été choisi donne un aspect à la fois moderne et distingué à la boîte à cigares et aux bagues, faisant honneur à la marque Macanudo et à sa riche histoire. Le couvercle de la boîte ferme hermétiquement la cave à cigares grâce à ses découpes intérieures, ce qui procure un effet original. La boîte, d'après ce que nous apprenons, est manufacturée dans les ateliers de la marque en République Dominicaine et au Honduras. La devise choisie par STG pour mettre en lumière sa nouvelle gamme est "l'assemblage est dans notre ADN". "Il faut savoir qu'ici en Europe, Macanudo est surtout apprécié des amateurs", nous explique Stijn Elbersen, "ce cigare reste relativement peu connu du grand public. L'Inspirado a pour vocation de changer cela."

Quelle a été votre démarche à cet égard ?

"Eh bien, aux États-Unis, Macanudo est une des plus grandes marques de cigares Premium, pour ne pas dire la plus grande. Mais il est tout de même plus commun de fumer des cigares aux États-Unis qu'en Europe et au Canada, où le fumeur est le plus souvent un connaisseur. Cette gamme a donc été développée en accord avec les goûts des fumeurs de cigares européen. Nous nous sommes réunis avec l'équipe de Jhonys Díaz (responsable de General Cigar Dominicana, qui gère la production de STG en RD) afin de concevoir un produit vraiment nouveau, tout en ciblant spécifiquement les consommateurs visés. D'abord, il s'agit d'examiner le marché existant : qu'est-ce qui est déjà disponible sur le marché et qu'est-ce qui fonctionne ? C'est de là que nous partons. Non pas pour faire la même chose, mais justement pour faire mieux" (rires).

Et c'est alors que vous avez entamé la phase de développement ?

"En effet. Dans le cas de STG, c'est un véritable luxe dans le sens où nous avons des ateliers de production autant en RD qu'au Honduras et au Nicaragua, et que nous disposons d'excellents rouleurs. De plus, nous avons la possibilité de nous appuyer sur une merveilleuse bibliothèque de tabacs. Pour construire cet Inspirado, nous avons évalué une centaine d'assemblages. Pour ce faire, nous avons mis à contribution un panel de dégustation de compositions différentes. Des groupes de dix ou de quinze personnes. Pas uniquement en République Dominicaine, mais aussi aux États-Unis et ici-même, jusqu'à ce que nous obtenions trois assemblages particulièrement réussis. Puis nous les avons testés sur des panels de consommateurs, des personnes qui goûtent les cigares consciencieusement et de manière ciblée et qui donnent leur appréciation sur la composition, le goût et la consistance. Les résultats obtenus ont fait l'unanimité : le meilleur Macanudo fait jusqu'ici, une très belle évolution du goût du cigare, voilà un cigare qu'il me plairait de fumer à nouveau, etc. Après que la composition du cigare a été déterminée, nous sommes passés au design de la bague, de la cave à cigares, ... Développer cette nouvelle gamme d'Inspirado a pris près d'un an et demi en tout. Et ce que vous fumez actuellement en est le résultat" (sourire).

Et de quoi sera fait l'avenir ?

Ha ha ! Dès 2015, nous mettrons sur le marché quelques éditions limitées de l'Inspirado. Je vous tiendrai informés !

Nous nous en réjouissons déjà ! Et merci pour cette conversation inspirante.

Texte et photos: Stefan BASTIAENSSENS



FICHE TECHNIQUE

MACANUDO



L'Inspirado n'est ni un 100% Dominicain, ni un 100% Hondurien. Stijn Elbersen : "Ce n'était pas nécessaire. Nous nous sommes consciemment laissés guider par le bel assemblage et la palette de goûts internationale que nous avions en tête, sans trop nous focaliser sur le pays d'origine."

Cape

Origine : rosada de Olancho San Augustin, Honduras. La vallée de San Augustin fournit également la cape de la série CAO OSA sol, mais pour l'Inspirado, la culture de la cape se fait à l'ombre et non pas au soleil. Cette cape riche en huile offre des nuances profondes et terriennes.

Sous-cape

Origine : vallée de Jamastran, Honduras. Cette sous-cape apporte du caractère et une note poivrée.

Tripe

Origine : principalement Piloto Cubano (procure des impressions légèrement mielleuses) de la RD et de la vallée de Jamastran (épicé, poivré) du Honduras, complété d'un soupçon originaire de Ometepe, Nicaragua. Veuillez noter que la tripe ne contient pas de ligero.

APPRECIATION DU PANEL AROMAG DEGUSTATION DU MACANUDO INSPIRADO





Petit Piramide

21 x 114 mm | cepo 52
Prix conseillé: 7,50 euro (B)

Petit cigare de caractère qui, à cru, sent le cuir russe. Cette petite fusée décolle sur des notes poivrées et d'herbes de Provence. Hélas, il dégage rapidement un arôme de moisissure et nous avons l'impression de fumer de l'herbe sèche. Il redevient intéressant à l'heure d'entamer le divin, mais tout de même, nous attendions plus de ce cigare.





Robusto

20 x 127 mm | cepo 50
Prix conseillé: 8,50 euro (B)

Celui-ci est un beau robusto à la cape colorado à nervures qui fleure bon le fourré et le terreau. À l'allumage, le cigare est étonnamment doux et donne des impressions de beurre et de toast. Avançant au divin et au purin, des arômes de poivre blanc se dégagent et provoquent un picotement en bouche. De corps léger à moyen, il a un tirage et une combustion exceptionnels. Il s'accompagne à merveille d'une eau-de-vie pure.





Gigante

24 x 152 mm | cepo 60
Prix conseillé: 9,20 euro (B)

Cet impressionnant cigare fait un faux-départ qui laisse en bouche des goûts désagréables et nous fait froncer les sourcils. Le divin vient cependant poser énormément de notes de chocolat au lait et de caramel sur la langue, et le cigare devient agréablement crémeux. D'une construction technique parfaite, il reste jusqu'à la fin d'une belle consistance. Une expérience à renouveler. Nous l'avons accompagné d'un cappuccino, un mariage proche de la perfection.

TOYS 4 BOYS

LA TABLE QUI FUME



Jouer avec de la fumée, c'était l'idée du designer Damien Gernay, quand il a créé sa table. Grâce au procédé de fabrication tenu secret, chaque pied est différent et chaque exemplaire de Nuage est donc un produit unique. La version en bois de la table a été présentée pour la première fois à la foire Interieur. Avec une hauteur de 73cm, une longueur de 210cm et une largeur de 87cm, la table propose assez de place pour vos amis amateurs de cigare...et elle fume donc avec vous.

Apd 3.755 euro - www.liparus.be

BOMBERG BOLT-68 CHRONOGRAPH



Les montres connectées ne sont pas notre truc, nous préférons une montre de poche extrêmement classique, comme celle de notre grand-père. Vous pouvez porter ce Boberg Bolt-68 Chronograph sur le poignet ou dans la poche de votre pantalon. Cette bombe de testostérone rompt avec le design classique et suit son propre chemin. Les boutons ne sont pas placés sur le côté, mais se trouvent fièrement au-dessus du douze. Un 'toy for boys' excellent et intemporel, qu'on peut changer facilement d'une montre-bracelet en montre de poche.

Apd 865 euro - www.bomberg.ch



XIKAR X875

La double guillotine de XIKAR est encore plus moderne et efficace que jamais ! Le X875 est un coupe cigare extrêmement puissant. Il arrive à couper des cigares avec une bague gauge 75 et un cap de 80. Ce fatboy est prédestiné aux fumeurs avec l'attitude 'plus il y en a, mieux c'est'.

Apd 35 euro - www.xikar.com

INFUGINTONIC: 'INFUSETTES' POUR GIN & TONIC

Le gin et toutes les autres boissons à forte teneur en alcool font la même chose que l'eau bouillante avec le thé : ils extraient les aromatisants et colorants des ingrédients végétaux que l'on met dedans. Les baies de genièvre, le concombre, les myrtilles, etc. ; tous particulièrement adaptés au gin, mais les avez-vous toujours à portée de main ? A partir de maintenant, oui. Les infusettes 'Infugintonic' sont disponibles en dix couleurs et goûts différents. Elles sont faites main et ne contiennent que des ingrédients naturels, biologiques et artisanaux. Attention, il faut faire infuser l'infusette pendant une petite minute AVANT d'ajouter les glaçons ou le tonic, sinon ça ne marche pas. (Comme une infusette de thé n'a presque aucun effet dans l'eau froide, ces infusettes n'auront aucun effet dans de l'alcool dilué). ''Laissez-là donc bien tirer... !''



Apd 19,65 euro (box 10 saveurs) - www.infugintonic.com

KTM 1290 SUPER ADVENTURE

LA NOUVELLE NORME DANS LE SEGMENT DE REISENDURO



Une autre passion de notre président, Koenraad ? Il dresse régulièrement son KTM 1190 Adventure! Maintenant, il existe un reisenduro (encore) plus lourd et complet de KTM: le '1290 Super Adventure'. Cette moto n'est qu'une énorme source d'énergie (160 pk/140Nm), mais elle est aussi équipée d'un paquet électronique et de sécurité (ABC, contrôle de traction, hill hold control, motor slip-regulation, tyre pressure monitoring system, suspension électronique), dont la concurrence sera surprise. Le résultat est spectaculaire: un mélange parfait d'une conduite sportive et d'une conduite reisenduro qui fait de la Super Adventure un compagnon de route pour toutes sortes de voyages en moto.
Apd 18.348 euro (B) - www.ktm.com

COLIBRI ASTORIA (LI600C)



Pendant sa recherche de la rencontre ultime entre la forme et la fonctionnalité, Colibri Astoria continue à développer leur innovation légendaire. Avec ce modèle, ils créaient un lighter (briquet) moderne équipé d'une triple jet flamme avec un coupe cigare guillotine à doubles lames intégrées acceptant des cigares avec une bague Gauge 59. Disponibles en plusieurs couleurs : ALU /NOIR, NOIR/ALU, ALU/GRIS et OR/NOIR. Un cadeau magnifique pour un fumeur de cigares.
Apd 130 euro - www.colibri.com

VINE TOMATO – LAMPE ODORANTE

DE L'OR QUI SENT BON...

Asleigh & Burwood, établi à Londres en 1993, est spécialisé en parfums d'ambiance avec une apparence élégante. Pour l'été, ils ont créé quelques nouveaux parfums, parmi lesquels le nouveau 'Vine Tomato'. Ce parfum vif est un symbole de vitalité et santé, et fournit des odeurs fruitées et ludiques. En combinaison avec une lampe odorante, faite de mosaïque de verre, cette fragrance d'été ramène la nature dans votre salon.
Apd 15 euro - www.ashleigh-burwood.be




Big Daddy & Tom AUDOORE

TOM LE BARBIER: UN LASCAR HAUT DE GAMME !?

J'arrive à Eeklo en voiture et me dirige vers le marché où je trouve assez facilement une place. Aujourd'hui, j'ai rendez-vous au salon de coiffure pour hommes Tom Audoore (45 ans), où l'on peut se faire couper les cheveux, mais aussi tirer parti de ses dons de barbier à l'ancienne, avec les serviettes chaudes. En se promenant en direction de Kerkstraat, on remarque vite le poteau de barbier bleu-blanc-rouge du Barbier Tom. Je sonne et un personnage imposant mais distingué m'ouvre, coiffé à la mode des années 50 – les cheveux soigneusement peignés en arrière, une fine moustache à l'anglaise et une barbe soignée et bien fournie. L'homme dont il est question porte des lunettes rétro Wayfarer, il est impeccablement habillé avec un nœud papillon assorti à son débardeur et des souliers Van Bommel brillamment cirés. Avec sa montre de gousset, il me fait décidemment l'impression d'un gentleman anglais.

"Vous êtes bien Tom?" lui demandé-je. Il me répond, légèrement surpris : "Ah non, je suis Philippe, un bon ami de la maison. Appelez-moi Big Daddy, tout le monde le fait. Tom est en route, il ne devrait pas tarder."

En attendant le maître des lieux, Big Daddy me sert d'ores-et-déjà un café au bar, ce qui me donne l'occasion de découvrir tranquillement ce beau salon. De chez Tom le Barbier (Barbier Tom) émane une vraie nostalgie des années 50 : la fine fragrance du bois de Santal, le papier peint rétro à rayures, les posters vintage de coiffures signature, deux beaux fauteuils de barbier, une vitrine toute remplie de produits cosmétiques traditionnels pour homme, et, cerise sur le gâteau, des bois de cerf au mur. Ici, la virilité est partout apparente!

Peu de temps après, Tom fait son apparition. Son style est le même que celui de « Big Daddy », excepté la montre de gousset. Je remarque immédiatement que j'ai à faire à un homme qui a de la classe et du style. Nous nous serrons la main alors que Big Daddy nous sert tous deux un petit café accompagné d'un bon genièvre Wortegemsen.

Tom, j'aimerais en savoir davantage à votre sujet ; depuis combien de temps pratiquez-vous le métier de barbier, et d'où l'idée vous est-elle venue ?

"Eh bien, j'ai fait une formation de coiffeur styliste/grimeur de quatre ans à Gand et j'ai commencé mon activité au salon de coiffure pour dames et messieurs Zi-You à Ertvelde. Or, après vingt ans, j'ai attrapé le presque inévitable eczéma du coiffeur et j'ai alors décidé de renoncer. Mais j'étais toujours un coiffeur jusqu'au bout des doigts et c'est un peu par hasard que je suis tombé sur The Old School Barber Academy aux Pays-Bas où je me suis immédiatement inscrit pour suivre la formation de barbier. Sachez que l'authentique métier de barbier puise en fait ses origines en Italie : le rasage dit à l'italienne fait usage de serviettes chaudes et froides. C'est une notion qui me parlait et c'est devenu une véritable motivation. Je me suis rapidement mis à la recherche d'un local où installer mon propre salon de barbier. Et Barbier Tom est né (rires)."

D'où vient le concept, 'coupe et rasage accompagné d'un petit verre' ?

"Ah, il s'agit-là de pure nostalgie pour une époque révolue (ndlr. les années 50) ! Anciennement, le barbier était le lieu de rencontre des hommes par excellence : 'discussions d'hommes uniquement' et 'pas de chichis!' Un salon pour messieurs où l'on se rendait chaque semaine. Il y avait des petits meubles avec des petits tiroirs. Chaque client y avait son rasoir et son bol. Se raser soi-même était bien trop difficile à l'époque : avez-vous déjà essayé de vous raser



Chaise de coiffure des années '50

avec un rasoir à lame (rires) ? Le barbier était le lieu idéal pour lire le journal, le courrier (il y avait beaucoup d'analphabètes à l'époque) et s'adonner aux débats politiques. Un véritable bastion d'hommes où les femmes n'étaient pas les bienvenues. Cela fait un an et demi que je fais tourner la boutique. Les clients qui passent la porte ont tendance à passer beaucoup de temps ici : on discute tranquillement, sans cérémonie. Pour certains clients, c'est une véritable échappatoire à la routine quotidienne. Bref, l'ambiance y est des plus masculines (rires). Mais bien évidemment, c'est le soin du cheveu et de la barbe qui prime. Nous tendons vers la qualité et voulons retourner à la manière de faire d'antan : un savoir-faire datant des années 50 que nous perpétuons tout en y ajoutant un petit plus.'

Quel genre de personnes viennent chez vous ? Viennent-ils plutôt pour se faire couper les cheveux, pour se faire raser, ou les deux ?

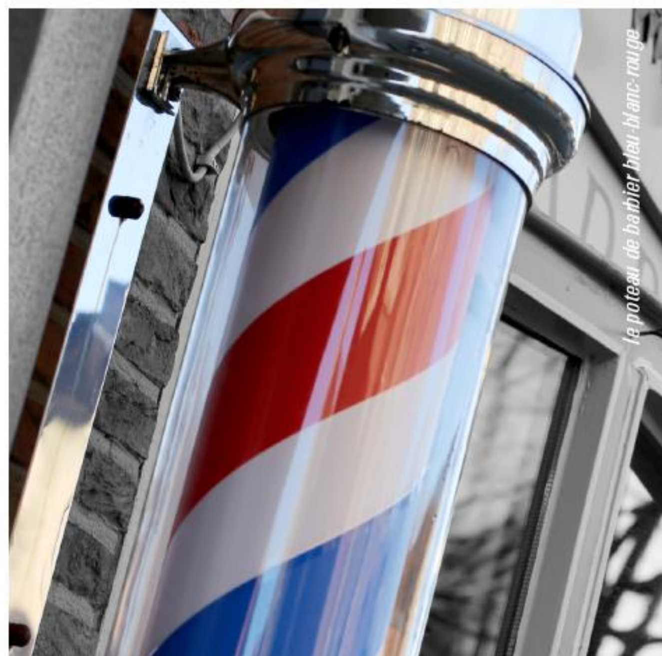
'Nous recevons ici des personnes de tous les horizons, des gens humbles aux personnes de distinction. Mais presque tous ont la nostalgie de la coiffure authentique qui porte une attention particulière à la finition. Comme je le disais : nous retournons aux origines ; la coupe au carré. Pour ce faire, nous utilisons la tondeuse et les ciseaux de coupe classiques crantés. Le rétro, c'est tendance, et le client a envie d'une coupe soignée et bien délimitée. Pensez entre autres à la coiffure Pompadour, la coupe en brosse et au contour. Cela dit, les clients viennent en effet pour un soin complet, coupe et rasage.'

Cela veut dire quoi exactement, le soin de la barbe. Le grand public est-il informé sur la question ?

'C'est une bonne question : une barbe doit être entretenue au moins toutes les quatre semaines. L'authentique rasage se décompose en treize étapes distinctes : d'abord la peau doit être lissée avec un prérasage à base mentholée. Cela adoucit aussi la peau. Ensuite, la peau est savonnée au blaireau avec du savon de bois de Santal puis couverte d'une serviette chaude préalablement imbibée d'huiles éthériques (ndlr. les huiles éthériques en questions sont gardées secrètes par l'établissement !). Nous laissons agir la serviette cinq bonnes minutes sur la peau, ce qui prompte les poils de la barbe à se redresser. C'est alors que nous savonnons de nouveau et passons au rasage. La première étape du rasage se fait dans le sens du poil de la barbe. Ensuite nous savonnons de nouveau et rasons dans le sens inverse de la pousse du poil. Une fois le processus de rasage achevé, nous couvrons la peau d'une serviette froide imbibée de menthe poivrée pure ; la serviette froide referme les pores. Nous appliquons alors un après-rasage à l'alcool et palpons la peau pour vérifier qu'elle est parfaitement lisse, et si ce n'est pas encore tout a fait ça, nous rasons de nouveau. Puis nous faisons un soin à la pierre d'alun que nous trempons dans l'eau froide de façon répétée ! Ainsi, le taux d'acidité de la peau reste élevé et elle est protégée. Ensuite nous séchons en tamponnant et mettons du talc qui s'introduit dans les pores. Finalement, c'est une lotion après-rasage sans alcool que nous appliquons, et elle dégage une odeur agréable tout au long de la journée. Pour cette dernière, nous proposons au client une lotion après-rasage italienne, espagnole ou anglaise, respectivement Proraso, Floid & Tailor of Old Bond Street. En ce qui concerne le vécu du public (lisez : masculin) : tous les nouveaux clients sont tout à fait conscients de comment se déroulent les soins !'

Merveilleusement intéressant ! Pour le rasage, vous utilisez la lame de rasoir ouverte 'classique', le rasoir droit, comme celui d'antan dont on affilait le tranchant sur une ceinture de cuir ?

"Ah, non ! Bien que ce soit encore permis en Belgique – contrairement aux Pays-Bas – nous ne l'utilisons pas pour des raisons d'hygiène. À l'heure actuelle, il est impensable d'utiliser la même lame pour plusieurs clients. Nous employons un rasoir japonais avec des lames interchangeables. Pour chaque client, une nouvelle lame est utilisée. De plus, après chaque rasage, la lame du rasoir est désinfectée au barbicide."



le poteau de barbier bleu-blanc-rouge

Vous proposez également à la vente des nécessaires de rasage "rétro" avec accessoires. Alors que de nos jours, on peut trouver au supermarché du coin tous les produits de rasage nécessaires. Auriez-vous donc une clientèle "régulière" et si oui, comment cela se fait-il ?

"Mais oui. Nous avons une vaste clientèle à laquelle nous vendons de nombreux produits. Certains d'entre eux sont très convoités, comme les pommades, les savons de rasage, les après-rasages et les huiles éthériques. Mais aussi les nécessaires de rasage authentiques, composés d'un grattoir avec lame. Les lames de rasoir contemporaines causent rapidement de la sécrétion excessive de sébum et des poils de barbe incarnés. Cela ne risque pas d'arriver avec le grattoir ! Nos clients estiment que rien ne vaut les anciennes valeurs."

Projetez-vous d'innover ou de développer votre activité à l'avenir ? Est-ce que le monde des barbiers est en constante évolution comme celui des coiffeurs ?

"Il est en effet nécessaire de développer l'activité. Mais dans notre cas, il s'agirait plutôt de réaménager les locaux existants, par exemple. Si je vous disais que le temps d'attente peut atteindre trois heures, vous me croiriez ? En ce qui concerne l'évolution du métier de barbier : il y a sans cesse de nouvelles formations chez Schorem (ndlr. Lascar, The Old School Barber Academy) et j'essaie, dans la mesure du possible, de les suivre moi aussi."

Après l'interview, je tiens à découvrir par moi-même ce qu'il en est, et m'assujettis à une coupe et un rasage, accompagnés d'une Augustijn blonde en pression (brasserie de Steenberge, Ertvelde), le tout dans une ambiance sereine et conviviale. Le résultat sur ma personne : une coupe nette et bien délimitée, une barbe ciselée avec tout autour une peau de bébé douce et lumineuse qui émet la nostalgique fragrance d'une lotion après-rasage anglaise. Je tiens à décrire le soin de rasage comme une délicieuse expérience régénératrice, en quelque sorte un retour aux sources qui a perduré pendant des heures ! Tom le Barbier, attendez-vous à me revoir bientôt !

Texte: William VISSENAEKEN
Photos: David ROEGIERS



William VISSENAEKEN



BEN BELMANS MIXOLOGISTE EXTRAORDINAIRE

Les cocktails sont de retour. Il suffit de penser à l'engouement autour du gin tonic qui dure déjà depuis quelques étés. Mais d'autres boissons mixées sont de plus en plus en vogue dans les bars et les restaurants. Il est grand temps d'interroger l'un des plus grands experts en cocktails à ce sujet - et de lui demander de nous préparer une boisson.

Dans le restaurant contemporain et décontracté Boecherie, à Boechout, je rencontre le barman Ben Belmans, originaire d'Anvers. Mais le nom de barman décrit mal l'intégralité de sa fonction. Belmans est surtout très connu comme mixologiste de premier rang, car c'est lui qui en 2008 fut le premier Belge à obtenir le certificat d'excellence WSET (Wine & Spirits Education Trust).

La même année, il ouvre le Ben's Bar. Ce n'est pas un bar classique, mais une cocktail catering company, où on peut aussi célébrer des mariages et des événements d'entreprise. Mais Belmans est très actif, toujours en mouvement. Il voudrait passer le plus de temps possible derrière son bar pour faire des cocktails. Il n'est donc pas surprenant qu'il ait ouvert (avec son associé Dieter Van Roy) son propre bar à cocktails dans le vieux centre d'Anvers, dans la rue Graaf van Egmont. Le bar a été nommé 'Bijou, Balls & Booze."

"Bijou se réfère à Anvers - la ville du diamant, mais le Bijou est aussi le nom d'un cocktail classique à base de gin, de vermouth rouge et de chartreuse verte. Mais nous avons trouvé ce nom un peu soft et y avons ajouté Balls & Booze pour apporter une touche de testostérone. Balls, ce sont aussi les boules de glace que nous allons mettre dans nos cocktails, et Booze, c'est précisément ce que nous proposerons au client, ici." Belmans le dit lui-même, il est passionné et fasciné par toutes les bonnes choses. Il gagne sa vie en faisant des cocktails et des boissons alcoolisées. Sa devise? "Si la somme des ingrédients n'est pas plus intéressante que les ingrédients pris un à un, il n'y a aucun avantage à les mélanger et on n'atteint pas l'objectif voulu. Alors inutile de mixer. Mélanger pour mélanger, c'est des conneries. Cela se faisait beaucoup dans les années 70 et 80, ce qui fait que de nombreux consommateurs pensent encore aux cocktails de Tom Cruise avec les palmiers et les couleurs tape-à-l'œil. Et c'est cette image-là que je souhaite changer. Notamment en lançant un tout nouveau concept avec Bijou."

Bijou, Balls & Booze

"Nous servirons chez Bijou surtout des highballs. Dans des petits verres, pas trop grands. Une version cocktail en tapas, si vous voulez. Cela nous permet de faire de la qualité, et nos clients peuvent ainsi s'offrir toute une expérience gustative en goûtant deux ou même trois cocktails. Grâce aux petits verres, nos prix restent attractifs. En plus, tous nos verres sont pré-glacés avec

des boules de glace, dans des congélateurs spéciaux qui procurent une dilution idéale dans un verre bien frais."

"Mais notre choix en champagnes est très complet aussi. Chaque bouteille sera également disponible en magnum, pour la simple raison qu'il offre un certain je-ne-sais-quoi en plus. Et n'oublions pas les chouchous de Bijou ! Une belle sélection d'alcools forts, les meilleurs de leurs catégories. Nous pensons au cognac, au calvados, à l'armagnac, etc. Et, enfin, nous proposerons en plus 50 ou 60 bouteilles exceptionnelles que nous servirons au centilitre, au cas où les prix grimperaient. Nous constatons clairement un changement du mode de consommation, la demande en apéritifs – et en bonne humeur – est en nette croissance. C'est à cette demande que nous souhaitons répondre."

La Esterella

"Nous veillerons à ce que Bijou devienne le point de rencontre privilégié de ceux qui sortent en soirée à Anvers. Et puis, ma démarche est de servir à la fois un gin tonic abordable et un Port Ellen single malt exceptionnel, plus cher. Nous resterons raisonnables sur les prix, mais notre établissement s'adresse à une clientèle tout de même sélecte. Ce nouveau bar m'offre aussi l'opportunité de donner à mes créations plus de visibilité. Et puis, j'en ai un peu marre du snobisme qui règne dans beaucoup de bars. Dans tout ce qui touche à la haute cuisine, l'œnologie, le whisky, et maintenant aussi les cocktails : c'est une demande croissante qui encourage ce snobisme, l'élitisme, tous ces buveurs m'as-tu-vus. Ce que j'adore, franchement, c'est le speakeasy où on me tend une carte et après dix minutes, ma commande est enfin prise, et encore dix minutes plus tard, on m'apporte mon cocktail – dans certains cadres, c'est charmant. Mais la mission première de quelqu'un qui tient un bar est de servir à boire ses clients. Je ne ferai aucune concession sur la qualité. Mais un service rapide est ce que le client apprécie. Donc, fondamentalement, nous voulons faire de Bijou une espèce de bar brun - progressivement, ils disparaissent à Anvers - mais qui sert des cocktails."



"Dans ces bars-là, on met toujours du jazz. Je n'ai rien contre le jazz, mais je suis déjà impatient à l'idée de mettre La Esterella lors de la première soirée, entre deux et trois heures et demie (rires) ! Mais aussi les Stones, les Beatles, Jimi Hendrix, Moloko, Buena Vista Social Club - il y a tellement de bonne musique. Elle doit revenir dans les bars."

"Nous espérons que les clients voient Bijou comme un bar à cocktails sympa, mais sachez que la structure derrière, c'est vraiment une version 2.0. Techniquement et en termes d'expérience, Dieter et moi sommes hautement qualifiés, mais cela n'est évidemment pas une garantie de succès commercial."

Stirred, not shaken.

Belmans, avec ses cocktails, va plus loin, il les prépare à l'avance afin de les servir en cocktails pre-mixed stirred. Je fronce les sourcils en entendant cela, mais Belmans m'éclaire sur sa vision. "Si on shake, c'est pour faire des bulles d'air dans la boisson et d'en changer la consistance. Les cocktails qui sont touillés, ils sont stirred. Je prends un verre à mélange, j'ajoute de la glace à mes ingrédients et je touille. Selon la rapidité du geste, et entre 30 et 45 secondes, je dilue le mélange à environ 50%, et le fait refroidir entre -1° à 1° Celsius. Pour certains cocktails, on dilue moins que chez d'autres, mais le fait d'oser diluer libère le plus souvent les aromes à de plus hauts niveaux. Si je devais le faire là tout de suite, un cocktail me prendrais une minute et demie."

"Mais si je prépare mes cocktails à l'avance, en les mixant et les diluant, selon les proportions idéales, cela va de soi - et si je les maintiens à 0 °, alors je contrôle à 100% la qualité. Au moment où le cocktail est commandé, il peut être servi en moins de deux. Oui, je perds 30 secondes de magie, mais je suis assez passionné pour travailler la garniture et le service. La minute gagnée est valorisée. Et puis pourquoi ne pas le dire franchement : cela permet bien sûr de faire plus de ventes. Ensuite, n'oubliez pas que si vous allez faire dans les 300 cocktails lors d'une soirée chargée, le risque de se rater une ou deux fois est bien réel. Un demi centilitre de plus ou de moins d'un seul des ingrédients peut complètement détruire la boisson. Avec nos cocktails pré-mélangés, nous sommes toujours pile-poil. Et d'ailleurs, nous allons mettre sur le marché nos stirred bottled cocktails !"

La paresse

Mais les cocktails doivent-ils vraiment être parfaits ? Ne perdent-ils pas un peu de leur charme s'ils sont faits à l'avance ?

"Écoutez, je suis quelqu'un qui est tout à fait conscient du fait que le consommateur, dans ce pays, dans 90% des cas paye trop cher pour la qualité qui lui est servie. Presque tous les gin tonics sont



mal faits chez nous. Le prix est à 100%, mais la qualité de ce qui apparaît dans le verre n'est vraiment que de 60%. Et cela, je ne le supporte pas. Et pourquoi en est-ce ainsi ? Parce que nous ne savons pas vraiment ce que nous faisons. Il n'y a pas de formation adéquate en Belgique. Nos écoles hôtelières, où travaillent des enseignants très bons et motivés, sont très axées sur la France, ce qui n'est pas une mauvaise chose en soi. Malheureusement, nous tombons dans une sorte de paresse, de désuétude. Les formations se limitent à des cours sur le vin, le porto, le pineau, le xérès et le madère. Alors que nous le constatons, les spiritueux sont plus en demande que les vins. Je pense qu'il y a là un gros problème. Mais c'est une institution figée dans sa manière de faire et il n'y a pas beaucoup que l'on puisse faire pour que cela change."

"C'est une des raisons pour lesquelles Diageo, la plus grande société sur le marché des alcools et spiritueux au monde, a fondé l'Académie Bar Diageo. Ils ont commencé il y a un an et demi et ont pour ambition de former des centaines de milliers de barmen dans le monde entier. Cinq cents d'entre eux sont des barmen belges que j'ai formés en 2014."

Le gin tonic parfait

"Il y a deux façons de boire un gin tonic. La première, je l'appelle 'la façon des consommateurs' - et dans cette histoire, le consommateur a toujours raison. Vous achetez une bonne bouteille de gin et une bonne bouteille de tonic ; vous rentrez chez vous et prenez un peu de glace ; vous en remplissez votre verre et c'est amusant. Rien à y redire."

"D'un point de vue professionnel, cependant, je pense que nous devrions écouter ce que notre bouteille de gin a à dire. Que me raconte-t-il, ce gin ? Où a-t-il été produit ? Quel-est son terroir ? Et quel est le tonic que je peux facilement me procurer sur le marché pour soutenir au mieux mon gin ? Qu'est-ce que j'utilise pour la garniture, pour apporter la fameuse touche en plus ? Mais n'exagérons rien. Tenons-nous en à l'essentiel. Trop de garniture n'est pas nécessaire. Aujourd'hui, je vois une tendance à l'excès. Le verre est carrément énorme, et le gâchis, sans commune mesure."

"Le gin est principalement constitué de trois plantes. Des baies de genièvre, c'est la loi en vigueur, de graines de coriandre et de l'angélique. C'est principalement la coriandre qui apporte les aromes d'agrumes. Ils sont très importants, dans un gin. Ces arômes ont un point d'ébullition très bas. Afin de mieux les mettre en valeur, on élève la teneur en alcool. Et nous en arrivons à l'essence de mon message : la glace ! La glace est l'ingrédient principal du barman. Ne serait-ce que parce qu'on l'utilise absolument à chaque fois. Si deux liquides, dans notre exemple, le gin et le tonic, sont réunis, un réchauffement est provoqué. La température d'un gin tonic est quelque chose dont personne ne parle, mais en fait, c'est essentiel."

Boules de glace

"Une glace qui est sèche de l'extérieur - à ne pas confondre avec de la glace sèche - refroidit et dilue parfaitement. Cependant, la plupart des glaçons en cube courants dans la restauration belge se conservent dans un seau à glace, souvent juste en-dessous d'une source de lumière et souvent aussi avec une main à 37° dedans... c'est là que vous aurez de la glace mouillée. Et si vous utilisez de la glace mouillée, la surface de la glace est immédiatement mélangée à votre gin, faisant décroître sa teneur en alcool. La glace opère sur la surface qu'elle touche, pas sur la masse. L'art est de garder le gin tonic autour de 3° aussi longtemps que possible. Plus la surface est grande, plus longtemps vous contrôlez la température. D'où notre choix pour des boules de glace au lieu de glaçons. Avec de la glace mouillée, les saveurs les plus complexes se seraient déjà toutes envolées et les proportions de votre tonic ne seraient jamais vraiment parfaites."

Le genièvre

Belmans joint la parole à l'action, il me sert un délicieux gin tonic.

Alors qu'il valse entre les bouteilles sur son poste de base, il tombe sur une vielle bouteille de gin et se met à raviver d'anciens souvenirs. "J'adore le gin, vraiment. Il n'y a pas d'alcool, pas un seul au monde, qui représente un patrimoine historique et culturel aussi riche que le gin. C'est un énorme atout marketing. Jusqu'en 1880, tout le gin importé par les États Unis n'était pas du gin, mais du genièvre. Le saviez-vous ? On l'appelait alors, en anglais de l'époque, Dutch Gin, cela se référait au genièvre, pas au gin !" Belmans est un grand passionné et aime partager sa vision de l'art qu'il pratique. "Mais ce n'est pas avec de la vanille ou du cuberdonjenever que nous allons conquérir le monde. Et puis, est-ce que cela mérite vraiment le nom de genièvre... ", soupire-t-il. "Nous nous devons de retourner aux produits de qualité, comme le vin de malt. Trouver un bon genièvre est difficile actuellement, en Belgique. Maintenant, c'est du bas de gamme, du moins cher, du toujours moins cher. Du bon genièvre, vous en trouverez à Schiedam, aux Pays-Bas. Le problème, c'est qu'il doit contenir du seigle - c'est historique - et hélas, c'est problématique pour beaucoup de distillateurs belges. J'espère pouvoir contribuer à cette belle histoire du genièvre, une fois que Bijou aura ouvert. En ce moment, naturellement, l'ouverture est ma seule priorité."

Mais d'où cette passion pour le gin vous vient-elle ? "C'est pour moi une vraie vocation, en tant que Flamand et que Belge, de rétablir l'honneur du genièvre. C'est vraiment ce que je souhaite faire sur le long-terme. J'ai des projets qui, je l'espère, viendront se concrétiser dans les prochaines années. Si on ne fait rien, on risque l'extinction du genièvre dans vingt ans." L'ambition de ce mixologiste rebelle est telle que nous pouvons vous l'assurer, ces prochaines années nous allons encore beaucoup entendre parler de lui.

Texte et photos: Mark DERMUL

AromaG favourites

SPRING COCKTAIL



De l'or mielleux

Ce cocktail frais et fruité a tout ce qu'il faut pour vous surprendre agréablement par ce beau printemps.

Ingrédients:

- 50 ml de whisky (par ex. Tomatin Legacy, BenRiach Heart of Speyside, Cardhu Gold Reserve)
- 60 ml de jus de poire
- 60 ml de bière au gingembre ('ginger ale')
- 10 ml d'eau de miel (du miel et de l'eau chaude mélangés à quantités égales à laisser refroidir avant de mixer le tout)

Mélangez tous ces ingrédients dans un verre avec un fond de glace.

Un Scotch fruite

Un whisky au caractère fruité avec des rappels de vanille sucrée est exactement ce qui convient à ce cocktail. Le résultat est une explosion de fruits sucrés!

Ingrédients:

- 40 ml de whisky (par ex. Balblair 1997, BenRiach Sherrywood, Tomatin 12 Year Old, Singleton Tailfire)
- 20 ml de jus de citron frais
- 25 ml de jus de raisins blancs
- 10 ml de sirop de sucre
- 2 mûres fraiches
- 10 ml de crème de mûres

Mixer les ingrédients dans un verre avec un fond de glace pilée. En touche finale, une tige de menthe et des mûres



SUMMER COCKTAIL



UNE NOUVELLE 'MAISON' A TURNHOUT

Cet AromaG vous permet également de faire la connaissance du magasin spécialisé en tabac et en boisson de Rika et de Peter, établi sur la Niewe Kaai à Turnhout. Dans cet original concept de 200m², le bon vivant, et donc vous-même, pourra trouver un bar 'specialty coffee' de bon goût avec un barista et de nombreux magazines de la boutique. Rika et Peter accueilleront un humidor plain-pied flambant neuf à la mi-mai. Le magasin souhaite par-dessus tout servir les expérimentés ainsi que les fumeurs de luxe mais également introduire des produits de qualité à un public plus large- un choix qui par ailleurs est conscient. Situé sur la marina, en bordure de ville, le magasin est facilement accessible à tous les habitants de Kempen, mais également à ceux venus d'ailleurs. D'après Peter Nieuwenweg "L'année 2015 est l'année où nous réalisons nos ambitions: rendre le shopping une expérience inoubliable grâce aux produits de qualité, à la passion et au savoir". Ils exhaussent en effet aujourd'hui, les vœux de nombreux clients avides, grâce à leur sélection de cigares, de tabacs à pipe, de vins, de gin, de rhum, de whisky et de vodka. Une dégustation a également lieu tous les mois. "Nous sommes heureux de vous souhaiter la bienvenue dans notre magasin à Turnhout. Vous entendrez encore beaucoup parler de nous!"

Speciaalzaak Turnhout, Nieuwe Kaai 7 à 2300 Turnhout | +32 14 41 12 78



DESORMAIS, HASSELT AUSSI A SA 'CASA DEL HABANO'

Dominique Gyselinck ouvre une autre boutique phare pour amateurs de cigares cubains

Pour qui aime Cuba et les cigares cubains, Hasselt offre maintenant le loisir de visiter la nouvelle Casa del Habano de Dominique Gyselinck et Frédéric Deschamps. Le concept des Casas est bien connu : une déco classique et rustique où le puro cubain tient le premier rôle. Les fans sont baignés dans l'ambiance parfaite pour déguster ou acheter un Cohiba, un Montecristo, un Romeo y Julieta ou une autre grande marque cubaine. La 'Casa del Habano' de Hasselt est - après celle de Knokke et de Gand - la troisième Casa de l'amatrice de cigares Dominique Gyselinck, première femme au monde a mener un projet de la sorte. Gyselinck a longtemps été active dans le "World of Habano", depuis l'ouverture de ses deux boutiques 'Plumes et Cigares' à Gand et Knokke en 2001. En mars 2009, Dominique a été nommée Spécialiste en Havanes à Cuba, avec mention. C'est en 2011 que Gyselinck ouvre la première 'Casa del Habano' à Knokke. En 2013, une nouvelle ouverture a eue lieu à Gand, et désormais, Hasselt s'est enrichie d'un merveilleux endroit où aller.

Casa del Habano - Hasselt, Aldestraat 39 à 3500 Hasselt | +32 11 41 35 54



UN NOUVEAU SPECIALISTE EN 'CIGARES ET SPIRITUEUX' A DIEPENBEEK : 'DE BOEKENBEER'

C'est bien connu des habitants de Diepenbeek, sur la Place du Marché se trouve la maison de presse De Boekenbeer. Depuis peu, la décoration du lieu a été entièrement refaite et on y propose une nouvelle expérience, celle de déguster une boisson spiritueuse en l'accompagnant, éventuellement, d'un beau cigare. L'ambiance conviviale est bien restée la même, mais désormais, il y a un fumoir à la disposition des amateurs de cigares. Ils peuvent s'y rendre pour lire le journal ou feuilleter un magazine tout en savourant un bon cubain, nicaraguayen, dominicain, brésilien ou encore un hondurien de caractère. L'endroit est conçu pour se rencontrer et parler cigares autour d'un verre. À la carte, un assortiment exclusif de cognac, de calvados, de rhum, de whisky et de gin. Mais aussi du bon café noir. Peter Deceuninck, le gérant, nous explique sa démarche : "Cette conversion ne fait pas de notre établissement un café. Nous souhaitons simplement accueillir tous ceux de nos clients qui souhaitent lire la presse en toute tranquillité en dégustant un cigare ou un bon verre. Prochainement, nous organiserons des dégustations de cigares et d'alcools fins."

Dagbladhandel 'De Boekenbeer', Marktplein 22/1 à 3590 Diepenbeek | +32 11 24 26 00 | facebook.com/deboekenbeer



JUAN LOPEZ 'DON JUAN'

Un nouvel Exclusivo au Benelux 2014

Fin mars, Cubacigar, l'importateur exclusif de cigares cubains au Benelux, a lancé une nouvelle Edición Regionales Benelux : le Juan Lopez 'Don Juan'. Grâce au grand succès de 2010 lors de l'édition régionale Juan Lopez Selección No.3, un petit edmundo, Habanos Benelux a décidé en 2014 de faire produire le Juan Lopez 'Don Juan'. Le Don Juan est le 6e Habanos Exclusivo Benelux, après 2 Exclusivo Belux (2012 & 2013) et de 2 Exclusivo Países Bajos (2012 & 2013). ''C'était prévu de lancer ces Edición Regionales sur le marché fin 2014, mais à cause du retard dans la production, ce lancement a été déplacé au début de l'année 2015. Cependant, il paraîtra sous le nom de ER 2014'', déclara Nicky Meire, directeur marketing chez Cubacigar. Enfin bref, nous pouvons nous attendre à un autre ER pour Belux (le Ramon Allones XXL) et un ER pour Países Bajos (le Diplomáticos 'El Embajador'), pour fin 2015. Le Don Juan est un edmundo avec une bague de 52 et une longueur de 135mm. La production a été limitée à 3 000 caisses (75 000 pièces) et le prix est de 360 euro (B) pour une caisse de 25 cigares. AromaG a essayé le Don Juan et a noté les remarques suivantes : "belle taille, bonne construction, mais trop légèrement rempli. Une bonne bouffée agréable. Un cigare doux, légèrement épicé et floral avec un peu plus de caractère vers la fin. A certainement du potentiel de vieillissement."



UNE BELLE DECOUVERTE A FAIRE CHEZ 'HUIS HARDIES' A MOL

Mattias De Regge, gérant, offre à ses cigares un nouvel écrin !

La maison Hardies existe depuis plus de 24 ans, et cela fait déjà 8 ans que Mattias De Regge en est le gérant. Leur devise : 'ici, c'est une maison propice à la détente'. Et à moment donné, Mattias trouvait qu'il était grand temps d'offrir un véritable écrin à ses cigares bien-aimés. À l'heure actuelle, même le plaisir de fumer est strictement réglementé. Il décida donc de mener par l'exemple. Non pas en dissimulant son choix de cigares et de tabac dans un coin, mais en créant un lieu véritablement digne 'd'héberger' sa fine marchandise. "Il s'agit d'une interprétation moderne d'une cave à cigares à entrée libre", nous explique Mattias. "Résolument moderne, car nous avons laissé de côté le style colonial classique lambrissé, et avons opté pour une décoration intérieure design avec du verre "fumé", de la pierre naturelle et du parquet. Cela dit, l'ambiance qui règne ici est chaleureuse et conviviale. Le lieu a quelque chose de masculin, il fait penser aux meilleures caves à cigares des grands hôtels. Dans la cave à cigares, les cigares sont conservés sur des solives en cèdre massif. Le mur du fond est équipé de différents niveaux de profondeur en pierre naturelle." Beaucoup d'attention est accordée au degré d'humidification de la cave à cigares, qui est équipée d'un système d'osmose ingénieux entièrement automatisé. Et comme le plaisir des yeux compte aussi, les passants peuvent voir l'intérieur du fumoir depuis la rue. C'est très tentant pour le client de se laisser séduire par cette image venue de loin d'hommes distingués qui fument sur la place du marché, quelque part en République Dominicaine... allons-y !

Huis Hardies, Rondplein 11 à 2400 Mol | +32 14 31 23 78 | www.hardies.be



AVEC HUIS VERLOO (ANVERS), DAVIDOFF HERITE DE 120 ANNEES D'UN SERVICE A LA CLIENTELE IRREPROCHABLE

Bâle/Anvers, mars 2015. Oettinger Davidoff AG renforce sa présence en Belgique avec une nouvelle implantation 'Davidoff of Geneva – since 1911'. Dans le courant du premier trimestre 2015, sa filiale ZABIA sa/nv a en effet repris la sprl Huis Verloo, le fameux magasin de cigares anversois.

Huis Verloo est un lieu de rencontre pour amateurs de cigares de tout crin, mais aussi une maison très appréciée du public, depuis déjà plus de 120 ans. Frank Evens, son épouse et leur équipe ont consacré un quart de siècle à créer un petit coin de paradis dans leur espace de quelque 300m2. Ils ont réussi à bâtir une réputation "d'hospitalité pour tous." Davidoff est fermement déterminé à perpétuer la noble tradition de la maison Verloo et se fait fort de garantir aux clients loyaux et réguliers que tout changement sera apporté dans le plus grand respect de l'intégrité de la maison. "Notre but n'est absolument pas de chambouler cette institution riche d'une histoire vieille de 120 ans et d'une réputation d'efficacité bien établie", explique Jean-Christophe Hollay, Vice President Northern Europe d'Oettinger Davidoff AG. "Nous allons au contraire renforcer graduellement la maison Verloo grâce à la force de notre réseau international de flagship stores de Davidoff of Geneva since 1911."

Huis Verloo, Amerikalei 158 à 2000 Anvers | +32 3 238 08 64 | www.huisverloo.be



LA MAISON WINDELS FETE SES 140 ANS DE JOIE DE VIVRE

La maison Windels à Mechelen fut créée en 1875 par August Windels et Catherine Holvoet et existe ainsi cette année depuis 140 ans. Cela fait de la maison Windels la plus vieille entreprise spécialisée en tabac en Belgique qui appartienne encore à la même famille.

La maison Windels était déjà réputée au milieu du XXème siècle pour ses cigares faits main, connus sous la marque de "Mechelse Kantjes' en de lekkere Semois-pijptabakken". Dans la petite arrière-boutique, les cigares étaient roulés machinalement et le tabac à pipe coupé par 16 femmes et un technicien. Cette production maison fut progressivement diminuée dans les années 60 pour finalement s'arrêter définitivement à la fin des années 80. "La recette de production reste, jusqu'au jour d'aujourd'hui, entre nous." D'après les managers Catherine Windels et Philippe Hoeckx, cinquième génération depuis 2003.

Comme par hasard, Catherine se découvrit une deuxième passion il y a environ dix ans: le whisky! La combinaison entre le tabac et les spiritueux semble idéale et en outre, unique à Mechelen. La maison Windels était auparavant un magasin exclusif pour les amateurs de cigares et les fumeurs de pipe, il touche aujourd'hui un public beaucoup plus large. De nombreux bons vivants non-fumeurs se rendent ainsi au magasin. Les visiteurs sont accueillis et guidés avec des conseils experts et chaque achat résulte ainsi en une nouvelle découverte et une expérience réussie. Des échantillons de toutes sortes de boissons alcooliques sont constamment proposés.

Après 140 ans d'histoire, la maison Windels est prête pour une nouvelle histoire. "Le succès et l'offre en constante augmentation pour les cigares faits main et les spiritueux engendrent un problème de place dans le magasin. Des constructions s'imposent et devraient normalement commencer à la fin de l'été 2015.

Nous ne pouvons pas et nous n'avons d'ailleurs pas le droit de rester statique. Aussi longtemps qu'il y aura de la passion et du plaisir et que nous pourrons partager cela avec d'autres bons vivants, nous n'arrêterons pas! Peut-être qu'il y aura même une sixième génération?

Vous êtes toujours les bienvenus dans notre magasin pour une de nos dégustations. Vous pouvez recevoir la newsletter par le biais de notre formulaire de contact sur www.huiswindels.be !"

Catherine, Philippe, Wouter et Michiel

Huis Windels, IJzerenleen 46-48 à 2800 Mechelen | +32 15 28 70 93 | www.huiswindels.be

DEUX COMMERÇANTS BRABANÇONS ONT UNI LEURS FORCES

... et importent un Vitola nicaraguayen sublime en Belgique

Tout a commencé début mars, pendant un voyage d'études au Nicaragua organisé par Marc d'Argembeau, importateur d'une collection de cigares impressionnante en Belgique, au Luxembourg et sous la direction de Didier Houvenaghel, fabricant du Nicarao et du La Ley, pendant une soirée de printemps latino-américaine, certainement sous l'influence favorable du soleil, du rhum et des cigares, Alain de Philbo Cigars (Vilvoorde) & Christof de De Kelle Cigars (Overijse) ont eu l'idée de lancer ensemble un bon vitola exclusif sur le marché belge, le 'Nicarao Especial Petit Salomon'.

Le cigare a été créé, gouté et approuvé par Abdel 'AJ' Fernandez et Didier Houvenaghel. Cent boîtes numérotées uniquement ont été transportées par avion de Nicaragua et seront bientôt disponibles à un prix de 9.90 euro par cigare. Une denrée rare !



Christof DE VOLDER et Alain PLOUVIER présentent avec fierté leur 'Nicarao Especial Petit Salomon'





Nicarao – Especial – Petit Salomon

21,43 x 127 mm | Cepo 54 | figurado
Tripe: Nicaragua (Havana seed),), 2 à 5 ans d'âge
Sous-cape: Nicaragua
Cape: Nicaragua (Havana seed – Jalapa)
Prix: 9,90 euro (BE)

Un Salomon arrive à nous séduire à chaque fois, par sa belle apparence et par la simplicité de l'allumage du pied effilé. Par sa cape colorado brillante, il respire la confiance. A cru, on sent les arômes d'herbe et de fleurs, comme si l'on faisait une promenade dans un champ humide parsemé de boutons-d'or. Une fois allumé, la première bouffée est comme une explosion de saveurs, comme un petit bâtonnet à la dynamite avec une mèche courte. On sent la réglisse, le cèdre et beaucoup d'arômes aromatiques. Le cigare est solide et agréable jusqu'au dernier millimètre.

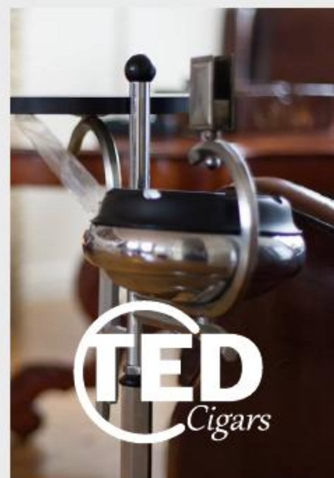
De Kelle Cigars, Brusselsesteenweg 320 à 3090 Overijse | +32 2 687 40 60 | www.dekellecigars.be

Philbo Cigars, J.B. Nowélei 52-54 à 1800 Vilvoorde | +32 2 251 91 86 | www.philbo.be

SALON DE CIGARES CHEZ LE MAGASIN DE CIGARES TED BOGERS (DORDRECHT, P-B)

Sur le premier étage de son établissement homonyme Ted Bogers a aménagé un salon de cigares où jusqu'à 20 amateurs de cigares peuvent savourer un longfiller extraordinaire de son assortiment de sa chambre de climat. Durant les heures d'ouverture on peut s'y rendre pour un cigare et un café compatible. Le salon dispose aussi d'un réseau de wifi gratuit ce qui en fait un bon lieu de travail – où l'on peut fumer. En partenariat avec le club de cigares qui a son domicile dans le salon, il est aussi possible de faire un choix entre dans l'assortiment exquis de whiskey et de rhum. Chaque samedi de 16 à 18h une dégustation de cigares a lieu où l'on peut déguster en en compagnie d'autres amateurs un longfiller choisi par Ted. Dans la chambre de climat Ted a, étant spécialiste en Habanos et détaillant de entre autre Davidoff, toutes les grandes marques en réserve du Cuba, Nicaragua, République Dominicaine, Brésil et Honduras sous parfaites conditions climatologiques. De plus... sur la Vogelenplein le parking est gratuit ! Les intéressés peuvent s'inscrire par mail@tedbogers.nl pour le bulletin de nouvelles.Ici vous êtes tenu au courant de dégustations, ateliers, visites d'usine et toutes les autres activités organisés par Ted Bogers – on vous le recommande !

Ted Bogers, Vogelplein 40 à 3312GS Dordrecht | +31 786 139 464 | www.tedbogers.nl



'VAN DE LOOSDRECHT – POUR FUMER EN SAVOURANT' INTRODUIT LES MEILLEURS ACCESSOIRES DE RASAGE

Depuis plus de 80 ans 'Van de Loosdrecht' à Veenendaal est le meilleur endroit où les amateurs de cigares vont pour la qualité et les conseils sur une sélection parfaitement triée de cigares Néerlandaises et internationales exclusives. Annemieke van de Loosdrecht et Gerrien van Schaik gèrent ce magasin magnifique complètement dans l'esprit du 'fumeur savourant´. Les deux ont une telle expertise dans le domaine des cigares que l'on croirait que c'est inné. Depuis quelques temps les dames ont agrandi leur assortiment avec les meilleurs accessoires de rasage au Monde fait à la main d'Edwin Jagger. L'entreprise de famille Edwin Jagger de Sheffield (R.U.) est le leader du marché mondial de rasoirs avec des modèles exquis. En choisissant les meilleurs matériaux en combinaison de procédures de production avancées et de l'ancien artisan fait à la main, ils produisent une collection traditionnelle et moderne de rasoirs, brosses de rasage et produits de rasage incomparable

Van de Loosdrecht – voor genietend roken, Passage 2-4 à 3901AZ Veenendaal
+31 318 513 453 | www.genietendroken.nl





LE MAGASIN PHARE DAVIDOFF D'AMSTERDAM DEVOILE SON NOUVEAU LOOK

Depuis 29 avril 2015, les amoureux des cigares peuvent s'adonner à leur plaisir lors d'une expérience totalement unique et des plus agréables au cœur d'Amsterdam. Le nouveau magasin phare de Davidoff, aménagé conformément au nouveau concept de design uniformisé au niveau mondial 'Davidoff of Geneva – since 1911' a ouvert ses portes le 29 avril 2015.

"Nous sommes très heureux d'ouvrir notre nouveau magasin phare à Amsterdam. Le défi que représentait l'aménagement de cette boutique de cigares unique consistait à préserver l'histoire de l'entreprise, tout en poursuivant notre objectif : surprendre et ravir nos clients du monde entier en leur proposant des marques uniques et des expériences d'achat sans précédent" confiait Hans-Kristian Hoejsgaard, PDG du groupe Oettinger Davidoff AG. "Ce magasin phare, en particulier, occupe une place très importante dans notre réseau de points de vente et marque une nouvelle tendance dans notre implantation dans les pays du Bénélux. L'inauguration officielle le 29 avril 2015 fait sans conteste partie des moments très particuliers de la vie qui méritent qu'on prenne le temps de les célébrer et de les savourer intensément" a déclaré Jean-Christophe Hollay, Directeur général / Vice-président Europe du Nord chez Oettinger Davidoff AG. Le magasin phare Davidoff s'étend sur environ 50 m2 et dispose d'un humidor de 12 m2 accessible au public. Une terrasse en arrière-cour, offrant aux clients une ambiance de détente, sera ouverte dès cet été à tous les aficionados. Le salon à cigares de 50 m2 au deuxième étage sera décoré des œuvres d'Engel Leonardo. Engel Leonardo est le deuxième artiste dominicain à prendre résidence en Chine à la Red Gate Gallery Residency de Pékin, en association avec Davidoff dans le cadre de son programme artistique, la Davidoff Art Initiative. Ce magasin phare unique, avec sa façade entièrement vitrée, surplombant le Musée du Design, a été transformé en un espace de vente à la fois élégant, contemporain et chaleureux. Son aménagement intérieur exclusif associe bois précieux et matières naturelles, dans des tons de terre rappelant la couleur des cigares. La nouvelle image retranscrit l'héritage de Davidoff et s'inscrit dans la tradition des ambiances propices à l'inspiration où les aficionados peuvent trouver des cigares exceptionnels et des éditions limitées, notamment la collection d'humidors chefs-d'œuvre créés par le célèbre artiste français Daniel Clément.

Davidoff – Amsterdam, Van Baerlestraat 80 te 1071BB Amsterdam | +31 206 711 042 | www.davidoff.com



WHISKEY & MORE - HASSELT

Ou cigares et plus...

A dix minutes de marche de La Casa del Habano il existe depuis juin 2014 un nouveau magasin de spécialité à Hasselt : 'Whiskey & More'. En plus des cigares cubains on y trouve des cigares shortfiller et longfiller du Sumatra, Honduras, Dominicains, Nicaragua etc... Vous pouvez aussi vous retirer dans le salon privé pour déguster ces délicatesses, l'ouverture de l'entrée humidor est prévu pour septembre 2015. De plus vous êtes le bienvenu pour visiter une des soirées de dégustation organisés régulièrement, pour rester informé, envoyez leur un email et recevez leur bulletin de nouvelles. "Whiskey & More pour le gentleman qui sait savourer les belles choses de la vie."

Whisky and More - Hasselt, Banneuxstraat 25 te 3500 Hasselt | +32 11 96 79 20 | www.whiskyandmore.be



Habanos B.O.P.
DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA

ADIÓS CUABA, VEGA ROBAINA, DIPLOMÁTICOS, SAN CRISTOBAL, ...

Au moment où Cubacigar, l'importateur exclusif de cigares cubains au Benelux, avait annoncé la nouvelle Edición Regionales Benelux où étaient invités tous les Spécialistes Habanos et les franchisés de 'La Casa Del Habano', il annonçait également d'autres nouvelles surprenantes. Sous le dénominateur 'rationalisation de produit', quelques marques disparaîtront complètement, à terme, de l'assortiment de Habanos Benelux. Il concerne les marques qui n'ont plus eu de succès ces dernières années, comme Diplomáticos, Fonseca, Cuaba, Vegas Robaina, Saint Luis Rey, Sancho Panza, Quai d'Orsay, San Cristobal de la Habana et La Flor de Cano.

''Habanos a lancé autant de nouveaux produits ces dernières années qu'il manquait chroniquement de la place dans les humidors des boutiques'', déclara Nicky Meire, directeur marketing chez Cubacigar. ''D'ailleurs, aujourd'hui nous proposons environ 250 références, ce qui n'est plus raisonnable''. Par contre, la 'Casa Del Habanos peut offrir encore toutes les références Habanos.''

De nouvelles marques exclusivement pour le Spécialiste Habanos

Le 'Specialiste Habanos', boutique de tabac sélectionnées qui ont suivi plusieurs formations et qui remplissent les conditions de qualité requises, recevront, à partir du premier juillet 2015, deux nouvelles marques exclusives pour rejoindre leur sélection, à savoir Ramon Allones et Trinidad.

Un Toolbox pour le marketing

Afin de faire connaître le 'Spécialiste Habanos', Cubacigar a créé un 'toolbox de marketing'. Des humidorbags, la squeezebox, les coupe-cigares et les briquets zipperbox sont venus rejoindre des drapeaux, des tee-shirts, des pin's, des gants, des cendriers, des plateaux et d'autres accessoires pour bien caractériser le vrai spécialiste. De plus, le site internet www.habanos-specialist.com a été reformulé et développé.

Texte: Koenraad CAPPON



EXCLUSIEVE SIGAREN & KOFFIE



LENSEN TA BAK



Lensen Tabak
Jansstraat 1, Arnhem
026 442 35 83
www.lensentabak.com



Jansen Quicken - Hamstraat 9a - Roermond
www.jansenquicken.nl

TABAKSSPECIAALZAAK PAYMANS
TABAK - KOFFIE - THEE



DORPSSTRAAT 31 TE OISTERWIJK
0 135 282 105
WWW.PAYMANSTABAK.NL



TABAKADO
sigarenspeciaalzaak
Floralaan-west 262 te Eindhoven
+31 402 117 714
www.tabakado.nl





Torenstraat 15 Breda, (centrum)
www.decompagniebreda.nl











Tabak- & gemaksartikelen
cartridges, pasfoto & fotoservice

Foto TabAktief Evers
Heereweg 9 te Schoorl | +31 725 091 547
www.eversfotografie.nl

Overijssel

Utrecht



UW TABAK-GEMAK WINKEL

Primera de Jong
de Lindeboom 16a te Mijdrecht

Ook UW tabakspeciaalzaak
Th. van der Veeken

Open:
maandag tot vrijdag van 9 tot 18 u.
zaterdag van 9 tot 17.30 u.
zondag van 13 tot 18 u.

Gentsestraat 52 te HULST
+31 114 312 882

Zélande

HOLLANDIA
SLUIS



In onze klimaatkast vindt u
vele bekende merken uit:
Cuba - Havana
Dominicaanse Republiek
Honduras
Nicaragua

UW SIGARENSPECIAALZAAK
GROOT ASSORTIMENT
sigaren - sigaretten - tabak - aanstekers
elektronische sigaret - pijpen - etuis
humidors - knippers

Huize Hollandia
Kaai 30 - Sluis
+31 117 461 272
info@hollandiasluis.com
www.hollandiasluis.com



TABAKSPECIAALZAAK
BEN EVERSE



DE HAVANA SPECIALIST IN UW REGIO

Westkade 97 - 4551CG Sas Van Gent
+31 115 45 17 06
tabakspeciaalzaak.everse@wxs.nl

Hollande-Méridionale

Sigarenspeciaalzaak
Adelante



Frederik Hendriklaan 152 in Den Haag
facebook.com/cigarrosadelante

Sigarenspeciaalzaak
Het Moortje



Nico & Inge
HOFMAN

Stationsstraat 31 te Pijnacker
+31 153 692 225
hetmoortje@hetnet.nl

De Oude Leeuw.nl 40
Meester in Tabak



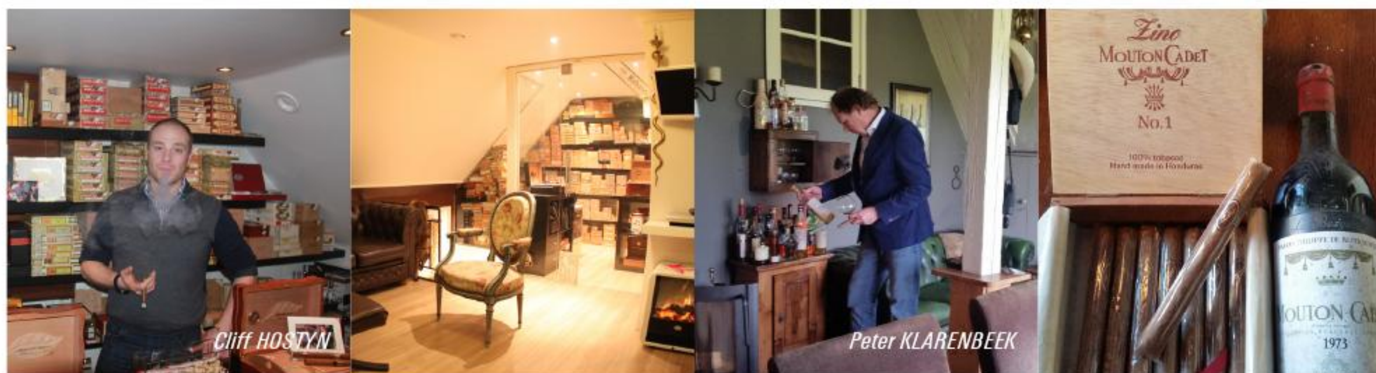


Geestbrugweg 5
2281CC Rijswijk
Nederland
www.deoudeleeuw.nl

LES HUMI-BOYS ONT LA PAROLE

Un Cigaraficionado qui entre dans une Casa del Habano ou dans un lounge-Davidoff (ou un autre magasin spécialisé avec un walk in-humidor et un espace fumeur), se sent directement décontracté, ne se fait plus de soucis et le temps n'a plus d'importance. Installer une ambiance pareille à la maison, pourquoi pas? Créer un espace où vous pouvez vous décontracter dans votre fauteuil et savourer un cigare ou une pipe avec la vue sur votre cigarothèque?

AromaG a lancé une recherche et a rencontré deux propriétaires privés d'une Cassa del AromaG, qui élèvent de la dégustation à un vrai art ! Nous leur avons donné un de mes cigares favoris, un 'Balmoral Añejo 18 MK52'. C'est un cigare qui est très solide et sa palette de goûts est exceptionnelle, mais il n'est pas très connu.

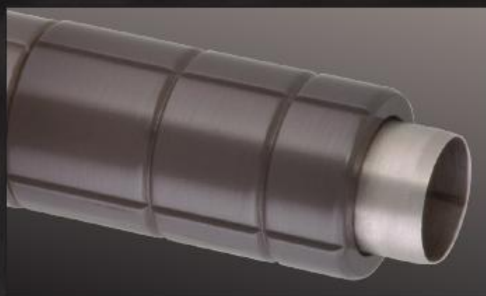


	Cliff Hostyn, 33 ans de Rollegem (Courtrai)	Peter Klarenbeek, 50 ans de Moerdijk
profession	Compteur/calculateur des ascenseurs chez Comfortlift Orona	Directeur/propriétaire chez Nimbus Kunststof
premier cigare	Vegueros Especiales nr. 2, A volé du humidor de table de son père, quand il avait 12 ans. "Il tirait mal, je l'ai fait sécher au micro-onde, après je l'ai trempé dans le cognac, ensuite j'ai été banni aux toilettes...."	Montecristo, quand il avait 20 ans. "Il était encore d'usage de fumer un cigare après diner en savourant un café et une liqueur. Chaque restaurant était encore équipé d'un petit humidor de table contenant des cigares."
le humidor	"Comme beaucoup d'autres, j'ai commencé avec un humidor de table, ensuite j'ai acheté un cabinet et après j'ai transformé une ancienne vitrine et une vieille armoire apothicaire en un humidor. Plus tard, j'ai humidifié une pièce dans la maison avec un humidificateur électronique. Finalement, j'ai construit en-dessus du salon de coiffure de ma femme mon walk-in de rêve avec un espace lounge rempli de cigares et d'antiquité."	"Mons espace fumeur est une ancienne étable. Quand j'ai acheté ma maison en 2003, j'ai transformé l'étable et après cette longue rénovation, ceci est le résultat final : un espace lounge agréable avec une bibliothèque, un humidor walk-in et assez de place pour s'installer avec des amis et de savourer un bon cigare, à côté de la cheminée."
cigare préféré	Une pause de cigare courte: un Partagas Short, Por Larranaga Petit Corona ou H. Upmann Half Corona. Plus de temps: Robusto ou Churchill. "Quand je suis en bonne compagnie, le cigare ne peut pas être assez grand !"	Tatuaje RC 233 (21,83 x 233mm RG55) "Je préfère un cigare qui est solide et avec un bon goût du début jusqu'à la fin. J'aime beaucoup les cigares qui proviennent de Nicaragua. Par contre, les cigares cubains sont meilleur après quelques années de maturation, à part quelques exceptions."
de bonnes combinaisons	À l'extérieur: un tripel Omer ou Jean Nicot. À l'interieur: aged Orval ou un digestif "Ce que j'adore est un Bolivar jeun ou un Ramon Allones avec un Calvados mature."	Rhum ou Cognac vieux "Ce qui va aussi très bien avec un cigare est une ligueur aux noix, ou un verre de vin rouge bien assorti."
objet précieux	"Mon objet précieux est sans doute une vieille boîte Punch 'Ones'. Elle a toujours été bien conservée et date de la période 1931-1961. Ces boîtes ont l'air d'être fabriquée hier."	"Moi, j'ai beaucoup de cigares spéciaux provenant du monde entier. La boîte la plus spéciale, est la boîte Davidoff Mouton Cadet. Cette boîte contient de cigares de l'année 1967. Avec ces cigares il faut boire de bons vins, que j'ai aussi dans ma cave. En effet, le vin est ma deuxième passion."
cigare d'echange	"Je vous donne un Vegas Robaine Famosos âgé. Un cigare aux goûts raffinés et qui n'est jamais décevant."	Le cigare que j'échange avec vous est un Tatuaje RC 233. Il faut l'avoir goûté une fois dans ta vie."

Texte et photos: Koenraad CAPPON








XIKAR


XIKAR